

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES
Departamento de Historia e Instituciones Económicas II



TESIS DOCTORAL

**Actores y estrategias en los orígenes de la industrialización argentina
(1870-1930)**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

María Inés Barbero de Lena

Directora

Núria Puig Raposo

Madrid, 2016



UNIVERSIDAD COMPLUTENSE
MADRID

Departamento de Historia e Instituciones Económicas II

TESIS DOCTORAL

**Actores y estrategias en los orígenes de la industrialización
argentina (1870-1930)**

María Inés Barbero

Directora:

Núria Puig Raposo

Julio 2015

Para Mercedes, mi hija.

A la memoria de Matilde, mi madre.

Índice

| | |
|--|----|
| <i>Introducción y agradecimientos</i> | 9 |
| <i>Capítulo 1. Objetivos. Metodología y fuentes. Estado de la cuestión</i> | 15 |
| 1.1 Objetivos y fundamentación de la tesis | 17 |
| 1.2 Metodología y fuentes | 20 |
| 1.2.1 La historia de la industria: los procesos de industrialización tardía..... | 23 |
| 1.2.2 La historia de empresas..... | 26 |
| 1.3 Estado de la cuestión | 31 |
| 1.3.1 Debates sobre la industrialización argentina en la etapa agroexportadora..... | 31 |
| La visión clásica | 31 |
| La visión revisionista | 34 |
| Trabajos recientes sobre la industrialización durante el boom agroexportador..... | 36 |
| 1.3.2 Empresas y empresarios en perspectiva histórica | 38 |
| Los empresarios industriales | 39 |
| Empresas industriales y grupos económicos | 43 |
| 1.3.4 Los orígenes de la industrialización argentina (1870-1930) | 46 |
| La economía argentina durante la etapa de crecimiento guiado por las exportaciones | 46 |
| Impulsos a la industrialización durante la etapa agroexportadora..... | 51 |
| Evolución y estructura del sector industrial | 58 |
| Los censos industriales de 1895 y 1914 | 63 |
| Características de los establecimientos industriales | 67 |
| <i>Capítulo 2. Grupos Económicos e industrialización. El Grupo Devoto</i> | 71 |
| Grupos económicos e industrialización. El Grupo Devoto | 72 |
| 2.1 Los grupos económicos como forma organizacional | 73 |
| 2.1.1 Grupos económicos y empresariedad en países de desarrollo tardío..... | 76 |
| 2.1.2 Grupos económicos e historia de empresas | 78 |

| | |
|---|-------------------|
| 2.2 Los grupos económicos en la Argentina durante el <i>boom</i> de la economía agroexportadora..... | 80 |
| 2.3 El Grupo Devoto | 89 |
| 2.3.1 Los comienzos de la actividad empresarial y el desarrollo de las firmas comerciales..... | 91 |
| 2.3.2 Inicios de la diversificación de inversiones: del comercio al sector inmobiliario..... | 92 |
| 2.3.3 El Banco de Italia y Río de La Plata y las inversiones en el sector financiero | 94 |
| 2.3.4 Las inversiones en la industria y en actividades extractivas | 101 |
| 2.3.5 Los servicios públicos y la industria eléctrica: la Cía. Ítalo Argentina de Electricidad..... | 104 |
| 2.3.6 Redes de empresas e inversores..... | 106 |
| 2.3.7 De la Cía. General de Fósforos a la Cía. General Fabril Financiera (1889-1929) | 111 |
| 2.4 Conclusiones del capítulo | 119 |
| <i>Capítulo 3. Inmigración y empresarialidad. Grimoldi y la industria del calzado.....</i> | <i>125</i> |
| 3.1 Inmigración y empresarialidad en la Argentina agroexportadora | 127 |
| 3.2 La industria del calzado (1890-1930) | 133 |
| 3.2.1 Evolución y estructura de la rama entre los censos de 1895 y 1914..... | 134 |
| 3.2.2 Del taller a la fábrica: la mecanización de la producción de calzado de cuero | 138 |
| 3.2.3 Empresas y empresarios..... | 145 |
| 3.2.4 El impacto de la Primera Guerra Mundial | 149 |
| 3.2.5 Los años veinte: crisis de sobreproducción..... | 151 |
| 3.3 Trayectoria de Grimoldi desde su fundación hasta la crisis de 1929 | 153 |
| 3.3.1 Los orígenes de la empresa: inmigración y redes sociales..... | 153 |
| 3.3.2 Fabricación y comercialización durante la etapa inicial de la firma (1895-1903) | 158 |
| 3.3.3 Mecanización de la producción y nuevas estrategias comerciales (1904-1930)..... | 166 |
| 3.3.4 El impacto de la Gran Depresión y la integración de la comercialización..... | 178 |
| 3.3.5 Las empresas del calzado en los años treinta: concentración, especialización y nuevas estrategias comerciales | 181 |
| 3.3.6 Epílogo. Grimoldi después de 1940: expansión, crisis y refundación | 186 |
| 3.4 Conclusiones del capítulo | 188 |
| <i>Capítulo 4. Empresas multinacionales e industrialización. Pirelli en Argentina.....</i> | <i>191</i> |
| 4.1 La empresa multinacional: teoría e historia..... | 193 |
| 4.2 La inversión extranjera directa durante la etapa agroexportadora | 198 |
| 4.3 Las empresas extranjeras y sus efectos sobre el sector industrial | 205 |

| | |
|--|----------------|
| 4.3.1. Instalación de filiales comerciales: innovación a través de proveedores | 206 |
| 4.3.2. Empresas manufactureras | 207 |
| 4.3.3. Armado de piezas importadas: transferencia tecnológica y eslabonamientos..... | 209 |
| 4.3.4. Los talleres ferroviarios: de la reparación a la producción | 210 |
| 4.3.5. Producción a través de relaciones contractuales con empresas locales..... | 212 |
| 4.3.6. Licencias y patentes extranjeras..... | 213 |
| 4.3.7. Nuevas técnicas de distribución, de marketing y de publicidad..... | 215 |
| 4.4 Pirelli en Argentina: comercio, redes y empresas (1910-1930)..... | 217 |
| 4.4.1 La expansión multinacional de Pirelli durante la primera economía global | 217 |
| 4.4.2 Las potencialidades del mercado argentino | 221 |
| 4.4.3 Apertura de la filial comercial en Buenos Aires | 225 |
| 4.4.4 La creación de la Compañía Ítalo Argentina de Electricidad (CIAE)..... | 226 |
| Los promotores: el rol de los ingenieros italianos | 228 |
| La financiación de la CIAE: los inversores de Buenos Aires | 231 |
| Los inversores italianos | 233 |
| Los inversores suizos: la Motor de Baden y la Columbus..... | 236 |
| La concesión municipal a la Compañía Ítalo Argentina de Electricidad..... | 240 |
| 4.4.5 La filial comercial de Pirelli (1910-1917)..... | 242 |
| 4.4.6 La creación de Pirelli Platense S.A. | 243 |
| 4.5. Conclusiones del capítulo | 249 |
| <i>Capítulo 5. Conclusiones.....</i> | <i>255</i> |
| <i>Resumen de la Tesis</i> | <i>269</i> |
| <i>English Summary</i> | <i>273</i> |
| <i>Fuentes y bibliografía.....</i> | <i>277</i> |
| Fuentes | 278 |
| Archivos de empresas | 278 |
| Otras fuentes | 279 |
| Bibliografía | 282 |

Introducción y agradecimientos

Introducción y agradecimientos

Esta tesis de doctorado no es el punto de partida de una carrera académica, sino un punto de llegada, aunque no definitivo, al menos en lo que de mí depende. Razones de índole general y personal me fueron alejando de la concreción de un proyecto que se fue convirtiendo en una asignatura pendiente. En paralelo, fui desarrollando mi actividad académica sin encontrar obstáculos, gracias al concepto de “antecedentes equivalentes”, pero siempre sentí que quedaba un casillero vacío a ser completado.

Las páginas que siguen se proponen llenar dicho vacío, y son el producto de largos años de investigación en el campo de la historia de empresas y en el de la historia de la industria. En ellas he querido reflejar diversos temas que han atraído mi interés y que han ocupado gran parte de mis horas de trabajo desde comienzos de la década de 1990: los estudios de caso de empresas –individuales y comparados– como recurso para analizar, desde una perspectiva microhistórica, el devenir de la industria y de la economía argentinas desde las últimas décadas del siglo XIX; el desafío de vincular la historia a la teoría, entendido como un diálogo y no como una subordinación de la primera a la segunda; los enfoques historiográficos, tanto de la historia de empresas argentina y latinoamericana como de la *business history* en general, con la finalidad de identificar temas y problemas en debate y de establecer una agenda pendiente.

En el capítulo 1 presento los contenidos generales y el estado de la cuestión, desarrollando varios de estos temas como marco a los estudios de caso, que ocupan los capítulos 2, 3 y 4. He elegido tres protagonistas de la industrialización argentina durante la etapa agroexportadora: un grupo económico diversificado (el Grupo Devoto), una empresa familiar de origen inmigrante (Grimoldi) y una empresa multinacional (Pirelli), con el objeto de poner en evidencia la pluralidad de actores que contribuyeron al nacimiento del sector manufacturero desde las últimas décadas del siglo XIX hasta la Gran Depresión, así como la heterogeneidad que caracterizaba al empresariado industrial en dicho período. En cada uno de los tres capítulos me he propuesto no solo reconstruir y analizar las trayectorias y estrategias de los tres actores seleccionados, sino también vincularlas con la teoría y contextualizarlas a través de la comparación con las de otros agentes.

Las fuentes utilizadas en la investigación también son mencionadas en el capítulo 1. Para el grupo Devoto me he basado principalmente en la sucesión de Antonio Devoto, en guías de sociedades anónimas y en los archivos de empresas del Grupo. Para el caso Grimoldi, en la documentación que se conserva en el archivo de la empresa, en Informes del

Departamento de Comercio de los Estados Unidos y en documentación de la Cámara Argentina de la Industria del Calzado. Para Pirelli, en documentos del archivo de la empresa, en materiales de la Cámara Italiana de Comercio de Buenos Aires y en Anuarios y Estadísticas del Comercio Exterior Argentino, así como en Informes del Departamento del Comercio de los Estados Unidos.

En las conclusiones he tratado de enhebrar las distintas partes, en base a las preguntas de investigación formuladas en el capítulo 1, y de poner en evidencia los aportes de los casos seleccionados no solo para la comprensión del proceso de industrialización temprana en Argentina sino también para los debates teóricos en torno a los grupos económicos, a la relación entre inmigración y empresarialidad y al rol de las empresas multinacionales en los países de destino de la inversión.

La concreción de esta tesis no hubiera sido posible sin la colaboración invaluable de dos personas: Nuria Puig, mi directora –que siempre me alentó y me brindó su ayuda para organizar la información y las ideas (y también para resolver tediosas cuestiones formales)- y Enrique Llopis, que confió en mí, me animó y me auxilió en la difícil gestión de un doctorado a distancia al otro lado del océano. Ambos me brindaron asimismo su amistad, y para ellos es mi mayor agradecimiento. José Antonio Sebastián Amarilla apoyó este proyecto como director del Departamento de Historia e Instituciones Económicas II, al igual que Elena San Román, que hoy ocupa ese cargo; para los dos, mi sincera gratitud. Varios de mis colegas argentinos y uruguayos fueron interlocutores de mis trabajos de investigación y coautores de artículos sobre distintos aspectos de la historia económica y de empresas de la Argentina contemporánea. Entre ellos no quiero dejar de mencionar a Jorge Gilbert, Raúl Jacob, Norma Lanciotti, Andrea Lluch, Andrés Regalsky y Fernando Rocchi. Viviana Román se ofreció desinteresadamente a reunir en la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires, en la que cursé mis estudios de grado en historia, la documentación necesaria para inscribirme en el doctorado. Me gustaría incluir también en los agradecimientos a mis colegas del Grupo Iberoamericano de Estudios Empresariales e Historia Económica, en particular Mario Cerutti, Carlos Dávila y Javier Vidal, con los que he compartido largas horas de conversaciones y debates, en un clima de amistad y de construcción colectiva. No quiero dejar de mencionar mi experiencia entre 2010 y 2013 como parte del proyecto de investigación sobre *Business Organization in Late Developing Economies* (ECO2009-10977/ECON), liderado por Nuria Puig e integrado por Eugenio Torres, Mario Cerutti, Adoración Álvaro, Rafael Castro y Marta Rey. Tampoco la participación en el proyecto Empresa familiar y familias empresariales en América Latina y

España, coordinado por Paloma Fernández entre 2012 y 2014. El despegue de la historia de empresas argentina y latinoamericana desde fines de la década de 1980 debe mucho a la historia de empresas española, que la acercó a los debates internacionales y le proporcionó ideas y modelos de investigación a seguir. Aún a riesgo de omitir involuntariamente a algún colega, y sin repetir nombres ya mencionados, quiero incluir en estos agradecimientos a Luis Alonso Álvarez, Albert Carreras, Francisco Comín, Rafael Dobado, José Luis García Ruiz, Santiago López, Jordi Maluquer, Xavier Tafunell, Gabriel Tortella y Jesús María Valdaliso. Tengo una inmensa gratitud con Franco Amatori, que me abrió las puertas para ingresar en las redes internacionales de los *business historians*, y me permitió conocer a Alfred Chandler, que fue mi director en una Beca Fulbright en Harvard. También con Geoffrey Jones, un inestimable interlocutor y promotor de la historia de empresas en América Latina. Mira Wilkins, Phil Scranton y Peter Hertner, por su parte, me han brindado su ayuda en numerosas oportunidades. Si olvido mencionar a alguna persona, espero que me disculpe.

Mi recorrido por la *business history* se inició en el Centro de Estudios Migratorios Latinoamericanos, con mis primeras investigaciones sobre empresarios italianos en la Argentina, tarea para la que conté con el apoyo de Gianfausto Rosoli y de Luigi Favero (amigos a quienes recuerdo con nostalgia) al igual que de Luigi de Rosa. Fernando Devoto, con quien he compartido innumerables horas de conversación, ha sido siempre un referente con respecto no solo a los estudios migratorios, sino también a la disciplina histórica en general.

Esta tesis está dedicada a mi hija Mercedes, que me ayudó a recuperar la alegría y a encontrar siempre el empuje necesario para concretar mis proyectos, y a la memoria de mi madre, Matilde, que depositó en mí tantas expectativas.

Martínez, julio de 2015

Capítulo 1.
Objetivos. Metodología y fuentes. Estado de la cuestión

Objetivos. Metodología y fuentes. Estado de la cuestión

1.1 Objetivos y fundamentación de la tesis

Esta tesis se propone ofrecer, desde la historia de empresas, una contribución al estudio de la industrialización en la Argentina entre fines del siglo XIX y comienzos de la década de 1930, a través de la reconstrucción y el análisis de la trayectoria y las estrategias de tres tipos de actores: un grupo económico diversificado –el Grupo Devoto-; una empresa familiar de origen inmigrante –Grimoldi- y una filial de una empresa multinacional –Pirelli-. Desde los estudios de caso se propone acceder a dimensiones del proceso de industrialización que no son perceptibles en aproximaciones macroeconómicas o sectoriales, identificando los recursos y las capacidades que sustentaron las inversiones de las firmas consideradas, así como los resultados de sus decisiones en el desarrollo de la industria local. Siguiendo la definición de Edith Penrose, considera la empresa como una colección de recursos productivos –tangibles e intangibles- cuyo uso a lo largo del tiempo está determinado por decisiones administrativas.¹ A partir de la comparación entre los casos seleccionados intenta también identificar algunos rasgos característicos de la primera fase de la industrialización argentina.

En base a la evidencia empírica que ofrecen dichos casos, la tesis busca asimismo establecer un diálogo entre historia y teoría que permita examinar, y eventualmente revisar, aspectos conceptuales referidos a los grupos económicos, a la relación entre inmigración y empresariedad, a la problemática de la empresa familiar y a la internacionalización de empresas.

Las investigaciones sobre la industrialización en la etapa de crecimiento guiada por las exportaciones primarias (1870-1930) han tomado un significativo impulso en el mundo académico argentino desde la década de 1980, en el marco de dos procesos convergentes: la revalorización de las dimensiones y del rol de la industria antes de 1930 y el afianzamiento de nuevas perspectivas en los estudios de historia económica.

Con respecto al primer punto, se han cuestionado (al igual que en otros países de América Latina) las interpretaciones dominantes hasta los años setenta, que consideraban que el sector manufacturero se habría desarrollado recién a partir de la década de 1930, como reacción frente al shock externo provocado por la Gran Depresión, dando así inicio a la fase

¹ Penrose (1959), p.24

de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), que ha sido denominada también Industrialización Dirigida por el Estado (IDE).² En contraposición a esta visión se ha sostenido que ya desde fines del siglo XIX la industria había comenzado a crecer a un ritmo mayor que el conjunto de la economía, aportando una proporción no desdeñable del producto total, y que la industrialización no fue un subproducto de la economía agroexportadora sino un componente esencial de ella. Cabe destacar que en vísperas de la Gran Depresión la Argentina era el país más industrializado de América Latina, con una participación del sector manufacturero en el PBI que se ha estimado en el 18,65%, cubriendo casi el 50% de la demanda interna de bienes industriales.³

En lo concerniente al segundo punto, las investigaciones sobre los orígenes de la industria argentina se han visto beneficiadas en los últimos veinticinco años tanto por la disponibilidad de nuevas herramientas de análisis como por el desarrollo de nuevas disciplinas y especializaciones. Han abarcado un amplio espectro de enfoques, que van desde la cuantificación (estimaciones sobre la tasa de crecimiento, cálculos sobre el grado de concentración, la productividad y la rentabilidad de la industria) a las aproximaciones cualitativas desde la historia económica, social y cultural. El desarrollo de la historia de empresas en el medio académico local ha contribuido significativamente a la ampliación del conocimiento sobre la industrialización en la etapa agroexportadora, en particular a través los estudios de caso de empresas individuales y de grupos económicos.⁴

El estudio de la industrialización en la etapa agroexportadora no se justifica solo porque se ha constatado su relevancia sino también porque el caso argentino, al igual que los de otros países latinoamericanos, ofrece insumos para reflexionar sobre los procesos de industrialización tardía y sobre las especificidades del desarrollo industrial en América Latina. Por una parte, remite a obras clásicas que enfatizaron el papel de múltiples actores –privados y públicos– en dichos procesos, o que destacaron la función cumplida por los eslabonamientos generados por la expansión de la producción primaria. También se vincula con estudios más recientes sobre la industrialización de países rezagados, que han puesto el énfasis en los procesos de aprendizaje tecnológico a través de la imitación y del uso de bienes de capital importados o que han subrayado el rol de las instituciones en los procesos de desarrollo económico. Si bien en este trabajo no profundizaremos en particular en este último

² Dicha expresión es utilizada por Bértola y Ocampo (2013).

³ Kosacoff (1992), p.3; CEPAL (1959), pp. 159-160.

⁴ No ha habido en cambio aportes sustantivos desde la nueva economía institucional, que sí ha tenido una mayor presencia en México y Brasil, países que han despertado mayor interés en los investigadores norteamericanos.

aspecto, nos ha servido de marco en la investigación sobre las empresas que hemos seleccionado, que crecieron en un contexto de impulsos a la industrialización provenientes tanto del mercado como del Estado, en un entorno de mercados imperfectos y vacíos institucionales que fueron de alguna manera sustituidos por mecanismos alternativos.

Consideramos que los procesos de industrialización son producto tanto de condiciones macroeconómicas e institucionales como de las estrategias adoptadas por las empresas que deciden invertir en el sector manufacturero. Las respuestas de las firmas a las oportunidades y amenazas que ofrecen los contextos no son ni homogéneas ni espasmódicas, sino que son producto de los recursos tangibles e intangibles con los que ellas cuentan y de las decisiones adoptadas por quienes las dirigen. En ese marco, esta tesis se enfoca, como ya hemos señalado, en tres tipos de firmas características de la Argentina agroexportadora: los grupos económicos diversificados, las empresas industriales creadas por inmigrantes y las empresas multinacionales.

Al igual que en otros países de desarrollo tardío, el rol de los grupos económicos fue muy relevante en los orígenes de la industrialización, gracias a su capacidad para compensar las imperfecciones de los mercados –en particular de capitales y de recursos gerenciales, administrativos y técnicos- y a los recursos y capacidades con que contaron para acceder a la información, para individualizar oportunidades de negocios y para ingresar en distintos mercados. También fue esencial para el proceso de industrialización el aporte de la inmigración, en términos cuantitativos y cualitativos. Entre 1857 y 1930 arribaron a la Argentina más seis millones de inmigrantes, procedentes en su casi totalidad de Europa, con un saldo neto de aproximadamente 3.400.000 personas.⁵ Los extranjeros constituían el 85% de los propietarios de industrias en 1895, el 64% en 1914 y el 55% en 1935, mientras que su proporción entre los trabajadores industriales alcanzó el 64% en 1895 y al 49% en 1914.⁶ En cuanto a la inversión extranjera fue, al igual que la inmigración de masas, uno de los pilares de la expansión económica argentina durante la primera economía global. En 1913 la Argentina contaba con un *stock* de inversión externa de 2835 millones de pesos oro, que equivalían al 51,3% de la inversión total en el país.⁷ Si bien hasta la década de 1920 la inversión extranjera se destinó muy minoritariamente a la industria, desde entonces una

⁵ Devoto (2003), p.49; Germani (1965), p.182.

⁶ Datos de los Censos Industriales de 1895, 1914 y 1935.

⁷ Regalsky (2002), p.87. Las fuentes que hemos consultado a lo largo de la investigación utilizan distintas unidades monetarias. El peso oro se usaba como medio de pago en las transacciones internacionales. Una libra esterlina equivalía 5,040 pesos oro, equivalentes a su vez a 4,866 dólares. La moneda de uso corriente era el peso moneda nacional. Al adoptarse en patrón oro en 1899 se estableció una paridad de 2,27 pesos moneda nacional=1 peso oro.

proporción no desdeñable se volcó a dicha actividad: del total de empresas extranjeras que ingresaron entre 1921 y 1929, el 30% invirtió en el sector manufacturero.⁸

Los estudios de caso incluidos en esta tesis contribuyen a develar las razones por las cuales las empresas seleccionadas destinaron su inversión a la industria, así como las estrategias que desplegaron a lo largo del período analizado para cada una de ellas, en el marco de las oportunidades y desafíos que ofrecía el contexto argentino. Como ya mencionamos, el análisis de sus trayectorias no solo constituye una contribución al estudio del proceso de industrialización de la Argentina, sino que ofrece también la posibilidad de confrontar sus experiencias con diversas propuestas teóricas relativas a distintas formas de organización de la empresa. El caso del Grupo Devoto aporta evidencia acerca de la formación de grupos económicos durante la primera globalización, en el marco de una economía abierta y desregulada, así como sobre los mecanismos que llevaron tanto a la constitución de un grupo horizontal (basado en el *interlocking* de accionistas y directores) como a la paulatina diversificación no relacionada de inversiones. Dicho caso remite también a la problemática de las modalidades de la inversión extranjera directa, a la relación entre inmigración y empresariedad y al rol de las redes sociales en la constitución de empresas. Los dos últimos temas se despliegan asimismo en el caso Grimoldi, que a su vez contiene evidencia relevante para analizar el fenómeno de la empresa familiar. Por último, el caso Pirelli remite a temas de la teoría de la empresa internacional, en particular los de las ventajas de propiedad, localización e internalización que explicarían la decisión de la firma de operar en el mercado argentino desde comienzos de la década de 1910, así como a sus efectos sobre la economía local. Las relaciones entre Argentina e Italia (país de origen de la mayor comunidad inmigrante de la Argentina en todo el período considerado) y el rol de las redes sociales en la acción económica sirven a su vez de nexo entre los tres casos.

1.2 Metodología y fuentes

Esta tesis es producto de una línea de investigación que se encuadra tanto en el campo de la historia de la industria como en el de la historia de empresas y que se propone explícitamente tender puentes entre ellas, así como entre la historia y la teoría.

No tiene como punto de partida hipótesis ni marcos teóricos fuertes sino preguntas y marcos conceptuales de referencia. Sin pretender saldar un debate sobre la identidad de la historia que se remonta al siglo XIX, y que se ha reavivado recientemente, considera a la

⁸ Lanciotti y Lluch (2009), p.55.

historia como una ciencia de la comprensión, no de la explicación, y como una disciplina de carácter esencialmente inductivo.⁹ Se identifica con la reflexión de Carlo Ginzburg sobre lo que dicho autor presenta como el “desagradable” dilema de las ciencias humanas: “o asumen un estatus científico débil, para llegar a resultados relevantes, o asumen un estatus científico fuerte, para llegar a resultados de escasa relevancia”.¹⁰ Dentro de la historia económica, se propone contribuir a nuestra comprensión del pasado sin subordinar la historia a la teoría pero fomentando el diálogo entre ellas, desde el campo específico de la historia de empresas.

En el marco de lo que hace tiempo Lucien Febvre denominó “historia problema” las preguntas que han guiado la investigación son esencialmente las siguientes: ¿Qué distintos tipos de actores protagonizaron la industrialización argentina entre 1870 y 1930? ¿Qué rol tuvieron en ella los grupos económicos, los inmigrantes y las empresas extranjeras? ¿Con qué activos tangibles e intangibles contaban? ¿Era el empresariado industrial un sector débil en la sociedad argentina de la etapa agroexportadora? ¿Qué aportes pueden ofrecer los estudios de caso para la comprensión del proceso de industrialización? ¿Cómo se complementan con los enfoques macro y micro? ¿Qué contribuciones puede brindar la historia comparada de distintos tipos de actores económicos, desde la perspectiva de la historia de empresas?

Como hemos señalado en el apartado previo, los inicios de la industrialización argentina contaron con la presencia de diversos tipos de agentes. Una de sus características básicas fue la participación de extranjeros, particularmente inmigrantes, con una representación menor de la inversión externa directa en sus distintas modalidades (*free-standing companies* y empresas multinacionales clásicas). Al mismo tiempo, las firmas adquirieron diversas configuraciones, entre las que se destacan los grupos económicos, las empresas individuales y las filiales de empresas multinacionales. De allí la relevancia de las tres primeras preguntas, dado que el análisis de las trayectorias y estrategias de las firmas seleccionadas revelará las razones por las cuales invirtieron en la industria en Argentina, los recursos y capacidades con que contaban para hacerlo y los resultados de sus decisiones.

La cuarta pregunta remite a las características y al peso relativo del empresariado industrial en la Argentina de la etapa agroexportadora. Desde la década de 1960 se han publicado distintos trabajos que han caracterizado al empresariado industrial como un sector relativamente débil en la sociedad y la política en dicho período.¹¹ Los estudios de caso incluidos en esta tesis llevan a relativizar dichas afirmaciones, y a proponer una imagen

⁹ Entre las contribuciones recientes sobre la identidad de la historia véase Boldizzoni (2011).

¹⁰ Ginzburg (1989), p.163.

¹¹ Entre ellos Cornblit (1969), Sábato (1988), Hora (2009).

mucho más compleja y matizada, en consonancia con otras visiones acerca de los empresarios del sector manufacturero.¹²

Este punto nos lleva a las dos preguntas siguientes, que se vinculan con los aportes que pueden ofrecer los estudios históricos de caso. No ignoramos los límites de este tipo de enfoques, en particular la imposibilidad de generalizar a partir de experiencias individuales. Pero consideramos que la reducción de la escala permite acceder a dimensiones de la realidad que no son observables desde perspectivas más generales, y que un enfoque microhistórico puede iluminar fenómenos de más largo alcance a través del análisis de las estrategias y experiencias de actores concretos. La esencia de los estudios de caso consiste justamente en que se proponen iluminar el proceso de toma de decisiones, en cuanto a sus porqués, las formas en que se implementan y sus resultados.¹³ Los casos que integran esta tesis han sido seleccionados en base a la relevancia de sus distintas formas organizacionales en la primera fase del proceso de industrialización argentina y a la posibilidad de establecer, a partir de ellos, un diálogo con la teoría.

Por último, la comparación de las experiencias de los tres casos hace posible identificar rasgos comunes a partir de los cuales esbozar algunas consideraciones generales acerca de la industrialización argentina en la fase 1870-1930 y, en general, sobre la pluralidad de actores en los procesos de industrialización tardía y los diversos mecanismos de transferencia de la tecnología y la innovación.

Para la reconstrucción de los casos se han relevado y analizado diversos tipos de fuentes primarias, que aquí se mencionan en general y se detallan en el apartado correspondiente en las referencias.

Para el caso del Grupo Devoto, hemos consultado fundamentalmente archivos judiciales (en particular la sucesión de Antonio Devoto), archivos de empresas que integraban el Grupo (Banco de Italia y Río de la Plata, Compañía General de Fósforos, Compañía General Fabril Financiera), publicaciones conmemorativas, guías de sociedades, publicaciones de la Unión Industrial Argentina, y publicaciones de época sobre empresarios de origen italiano.

Para el caso Grimoldi hemos relevado documentación de los archivos de la empresa (correspondencia, Memorias y Balances, publicaciones internas de la firma, documentos judiciales), publicaciones y actas de directorio de la Cámara Argentina de la Industria del Calzado, Informes de Agentes del Departamento de Comercio de los Estados Unidos,

¹² Véase por ejemplo Barbero y Rocchi (2002b); López (2006); Losada (2009).

¹³ Yin (2003).

publicaciones de época sobre la industria del calzado y publicaciones periódicas. Hemos realizado asimismo entrevistas en profundidad a los propietarios actuales de la empresa y a empleados jerárquicos de larga trayectoria.

Para el caso Pirelli, hemos consultado el archivo histórico de la empresa, en particular Actas de Directorio, Memorias y Balances, correspondencia, legajos correspondientes a la Compañía Ítalo Argentina de Electricidad, y publicaciones conmemorativas. Otras fuentes relevadas han sido publicaciones de la Cámara Italiana de Comercio de Buenos Aires, del Comité Nacional para las Exportaciones y Exposiciones Italianas en el Exterior, Anuarios y Estadísticas del Comercio Exterior Argentino e Informes del Departamento del Comercio de los Estados Unidos.

1.2.1 La historia de la industria: los procesos de industrialización tardía

La elección de los casos y la formulación de las preguntas de investigación se han determinado teniendo en consideración los estudios disponibles sobre la industrialización argentina en el período bajo análisis, así como trabajos generales sobre la industrialización en América Latina y sobre procesos de industrialización tardía. En lo concerniente a la Argentina, se ha consultado en forma exhaustiva la bibliografía disponible para identificar temas en discusión y áreas pendientes de investigación, sobre lo cual nos explayaremos en el estado de la cuestión.

En lo que respecta a estudios de más largo alcance, se ha tratado de enmarcar la investigación dentro de los debates sobre la industrialización latinoamericana en la etapa de crecimiento guiado por las exportaciones. En ellos se ponen de manifiesto no solo las coincidencias sobre la relevancia de la industria antes de 1930, impulsada por el crecimiento del sector exportador y por la modernización institucional, sino también la pertinencia del estudio de algunas cuestiones, entre ellas el impacto de las perturbaciones exógenas previas a la Gran Depresión, el rol del Estado (en particular el papel de los regímenes arancelarios y de los tipos de cambio en la protección a la industria), el papel de la inversión extranjera, el uso de energía y la importación de maquinaria como indicadores de desarrollo y el proceso de sustitución de importaciones previo a la crisis de 1929.¹⁴

Al mismo tiempo, toda investigación sobre la industrialización en la etapa agroexportadora en América Latina remite a discusiones más generales sobre los procesos de industrialización tardía, que también han servido de marco general a la investigación. En este

¹⁴ Sobre estas cuestiones, véase Bertola y Ocampo (2013); Haber (2006); Bulmer-Thomas (1998); Thorp (1998); Lewis (1991); Tafunell y Carreras (2005) y Rubio et al. (2007).

campo nuestros puntos de partida fueron las contribuciones de Alexander Gerschenkron y Albert Hirschman.

Uno de los aportes más destacados de Gerschenkron fue su énfasis en la heterogeneidad de los procesos de industrialización, señalando que el desarrollo de los países rezagados (*backward countries*) tendía a diferir fundamentalmente del de los países avanzados, no solo en lo respectivo a la velocidad del desarrollo sin también en cuanto a las estructuras productivas y organizacionales de la industria emergente de dicho proceso. Consideraba que las oportunidades para la industrialización variaban en forma directa con el atraso de los países, en la medida en que la posibilidad de adquirir tecnología –a través de importaciones de maquinaria y conocimiento- era uno de los factores que garantizaban un rápido desarrollo. En ese marco identificaba diversos actores que habían protagonizado los procesos de industrialización tardía, diferenciándolos del caso inglés. Mientras que en Inglaterra los empresarios no habían requerido la financiación bancaria para inversiones de largo plazo, en Europa continental había sido clave el rol de los bancos de crédito industrial (*industrial banks*) y de los bancos universales (*universal banks*) como instrumentos específicos para la industrialización. En países más rezagados, como Rusia, había sido el Estado el principal promotor del nacimiento de la industria moderna, a través de múltiples instrumentos que incentivaron la inversión y garantizaron su financiación.¹⁵

Aunque Gerschenkron no estudió en particular el caso de América Latina (si bien hace una referencia a México en “El atraso económico en perspectiva histórica”), era consciente de la utilidad de considerar las experiencias europeas del siglo XIX para pensar los problemas de la industrialización en otras geografías en el siglo XX. Su análisis sobre el desarrollo tardío sigue siendo fundamental para pensar la industrialización latinoamericana, y algunas de sus observaciones son de particular interés para el tema de esta tesis. Gerschenkron señalaba que la creación de una fuerza de trabajo industrial era uno de los mayores desafíos para un país atrasado, a lo que se agregaba la escasez de talento empresarial. También mencionaba, al considerar el caso ruso, el rol de la inversión extranjera en el desarrollo industrial. Por otra parte, siguiendo con su línea de razonamiento, se podría agregar que los países latinoamericanos que se industrializaron tempranamente se beneficiaron con su integración al mercado mundial durante la primera economía global, así como otras naciones gozaron de los beneficios del desarrollo de un sistema financiero o de un Estado industrializador.

¹⁵ Gerschenkron (1968).

Albert Hirschman, por su parte, dedicó gran parte de su obra al estudio de las economías de América Latina. Fue un gran conocedor de dicha realidad, a través de su labor académica y de su experiencia personal, y estudió en particular las características y modalidades de su industrialización, enunciando el concepto de *late late industrialization*.¹⁶ Dicho concepto reflejaba las diferencias entre el desarrollo industrial de los *late comers* analizados por Gerschenkron y el de los países de América Latina. Hirschman sostenía que la industrialización de América Latina había sido gradual, sin un *big spurt* gerschenkroniano, y que se había iniciado de forma relativamente espontánea, durante la etapa de crecimiento guiado por las exportaciones, sin necesidad de shocks externos ni de intervención gubernamental. Había comenzado en ramas con ventajas de localización (cemento, cerveza) o con amplia demanda (textiles), partiendo de la manufactura de bienes de consumo antes importados, sobre la base de insumos y maquinaria importada, avanzando luego, de manera secuencial, hacia estadios más complejos a través de efectos de eslabonamientos hacia atrás, en un proceso de desarrollo desequilibrado. En este punto residía según Hirschman la principal diferencia con los *late comers* europeos, que se habían industrializado privilegiando los bienes de producción y no los de consumo. Otra diferencia clave según Hirschman era la ausencia de participación de actores institucionales destinados a financiar el desarrollo industrial, en particular los bancos y el Estado, que Gerschenkron había identificado como característicos de Europa continental. “Special institutions designed to supply capital and entrepreneurial guidance became important in most Latin American countries after the ISI process had already been underway as a result of private, decentralized initiative for a considerable time”.¹⁷ Recién después de 1930 (y sobre todo desde la década de 1940) la ISI pasó a ser una política explícita por parte del Estado, iniciándose una nueva fase del desarrollo manufacturero.

Otro de los temas desarrollados por Hirschman fue el de las fuentes de la empresariedad en América Latina, entre las que destacaba el rol desempeñado en el desarrollo de la industria local tanto por importadores de origen inmigrante como por grandes empresas de los países desarrollados que exportaban bienes manufacturados a los mercados latinoamericanos.¹⁸

¹⁶ Hirschman (1968, 1987). Los presupuestos más generales sobre los problemas del desarrollo económico y sobre la teoría del crecimiento desequilibrado fueron expuestos originalmente por el autor en *La estrategia del desarrollo económico* (1958).

¹⁷ Hirschman (1968), p.8.

¹⁸ Hirschman (1968), p.10.

Trabajos más recientes han retomado la problemática de la industrialización tardía en perspectiva comparada, poniendo el foco en los países asiáticos y latinoamericanos que lograron un cierto grado de desarrollo industrial en la segunda posguerra, entre los cuales se incluye a Argentina. Alice Amsden ha señalado que dichos países se industrializaron no a través de la generación de innovación sino de la utilización de tecnología importada y de su incorporación mediante un proceso de aprendizaje: “late industrialization was a case of pure learning”.¹⁹ Amsden enfatiza el rol del conocimiento en los procesos de desarrollo, así como la función de las empresas a través de sus *knowledge-based assets* y de sus capacidades tecnológicas y gerenciales. Si bien se enfoca en la industrialización posterior a la Segunda Guerra Mundial, sus conceptos pueden ser aplicados a períodos previos, y la misma autora incluye referencias a las experiencias históricas que condicionaron el desarrollo en la segunda posguerra. En ese marco, destaca el papel de los inmigrantes y de las empresas multinacionales como vectores del conocimiento en el desarrollo industrial tardío.²⁰

1.2.2 La historia de empresas

Los tres autores mencionados en el apartado previo remiten a su vez no solo a los procesos de industrialización tardía sino también a la transferencia de tecnología como una de sus rasgos característicos. Todos ellos consideran asimismo los distintos mecanismos a través de los cuales se lleva cabo. En esta tesis nos enfocaremos en las formas concretas que adquirió dicha transferencia en el caso argentino, a través de la mediación de diversos tipos de actores: un grupo económico diversificado, una empresa familiar de origen inmigrante y la filial de una empresa multinacional.

La recuperación del rol de los actores es uno de los atributos básicos de la historia de empresas, que nació como disciplina académica en la década de 1920 con la finalidad de recuperar la centralidad de la función de los empresarios y de las empresas en los procesos de cambio económico y social.²¹ Esta tesis adopta la metodología de la historia de empresas a través de los estudios de caso comparados, incorporando elementos tanto del paradigma chandleriano como, principalmente, de las corrientes postchandlerianas.

Alfred Chandler centró su investigación en el desarrollo de la empresa moderna en los Estados Unidos desde mediados del siglo XIX, definiéndola a partir de una serie de rasgos específicos, entre ellos la escala, la separación entre propiedad –compartida por múltiples

¹⁹ Amsden (2001), p. 2.

²⁰ Amsden (2001), cap.1.

²¹ Para una visión de conjunto sobre esta disciplina puede consultarse Jones y Zeitlin (2007).

accionistas- y gestión -a cargo de una jerarquía de *managers* profesionales-, la descentralización administrativa y la integración vertical. Analizó también el proceso de diversificación, que se acentuó desde comienzos del siglo XX, y los efectos de las estrategias de crecimiento en la estructura de las firmas, con la adopción de una forma multidepartamental primero (*UForm*) y multidivisional más adelante (*MForm*).²² Chandler, cuya perspectiva fue definida como “síntesis organizacional”, se interesaba sobre todo por las empresas como organizaciones y por su estrategia y estructura, prestando particular atención a la problemática de la gestión.²³

Dado que el foco de Chandler estuvo en las grandes empresas norteamericanas y eventualmente en su comparación con las alemanas y británicas, poniendo el énfasis en la superioridad del capitalismo gerencial estadounidense, podría objetarse la utilidad de su obra para el estudio de los casos que integran esta tesis. Sin embargo, algunas de sus propuestas metodológicas trascienden su objeto de estudio y pueden servir de punto de partida para cualquier investigación en el campo de la historia de empresas.

Chandler sostenía que, al igual que el resto de los historiadores, los *business historians* se ocupan del cambio a lo largo del tiempo, basando su investigación en fuentes primarias, formulando las preguntas tradicionales, acerca de cuándo, dónde, cómo y por qué la institución o fenómeno estudiado comenzó y continuó su desarrollo. Agregaba que las generalizaciones se derivan de sus respuestas a estas preguntas tradicionales, pero que la que denominaba *institutional history* es por definición comparativa, lo cual a su vez permite la elaboración de generalizaciones y conceptos que no están atados a un tiempo o un lugar específicos.²⁴ Tenía una visión inductiva de la historia, y utilizaba la comparación de casos como base para sus generalizaciones. Explícitamente Chandler atribuía un rol central a la historia comparada dentro de cada país y entre países, lo cual se refleja claramente no solo en *Scale and Scope*, obra en la cual analizaba la evolución de la gran empresa de los Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania, sino también en *Big Business and the Wealth of Nations*, libro compilado con Franco Amatori y Takashi Hikino, en el que se confrontaban formas de organización de la gran empresa en Estados Unidos, Europa, Asia y América del Sur.²⁵

Si bien el paradigma chandleriano fue dominante en el campo de la historia de empresas entre las décadas de 1960 y 1980, tanto en Estados Unidos como en Europa se

²² Chandler (1962, 1987, 1990).

²³ Sobre la “síntesis organizacional”, véase Galambos (1970).

²⁴ Chandler (1984).

²⁵ Chandler, Amatori y Hikino (1997).

desarrollaron paralelamente aproximaciones alternativas para el estudio de empresas y empresarios, lo que generó intensos debates que se agudizaron desde la década de 1990, tras la publicación de *Scale and Scope*. Los cambios experimentados por la economía internacional durante la segunda globalización, los desafíos a la hegemonía norteamericana y la difusión de la *business history* hacia nuevas geografías desde los años ochenta (sobre todo hacia América Latina y Asia) contribuyeron a brindar un panorama crecientemente complejo y lleno de matices acerca de las formas de organización de las grandes empresas y del rol de las firmas pequeñas y medianas, así como de la función de las redes dentro y fuera de ellas.

Dada la multiplicidad de actores y enfoques que constituyen lo que se ha denominado paradigma alternativo o postchandleriano, es difícil resumirlo en pocas líneas. En términos generales, cuestiona el enfoque de Chandler centrado en la administración de las firmas, acercándose más a la historia social y cultural, y rescata el rol de formas de organización de la empresa alternativas a la gran empresa gerencial y a la producción en serie (grupos económicos, pequeñas y medianas empresas, distritos industriales, redes de empresas), destacando que no existen formas supuestamente “superiores”. En cuanto a las formas de propiedad, destaca la relevancia de la empresa familiar y de la empresa estatal, así como de formas híbridas. Enfatiza asimismo el papel de los empresarios y de la *entrepreneurship*, jerarquizando el rol de los actores sociales y sus estrategias. Considera a las empresas no solo como organizaciones sino como asociaciones de personas y ámbitos de interacción social, donde se ponen en juego intereses y se desatan conflictos, introduciendo la problemática del poder en el estudio de las firmas. Temas no considerados por Chandler en sus estudios sobre la gran empresa, como el rol de los trabajadores o la relación entre empresas y política y entre empresas y Estado, son rescatados en estos nuevos enfoques, que destacan asimismo el papel que juegan en la actividad económica las redes familiares y sociales y las redes entre empresas.²⁶

Jonathan Zeitlin, uno de los principales representantes del paradigma postchandleriano, propone lo que denomina el *historical alternatives approach*, que pone el énfasis en las posibilidades de desarrollos alternativos al enfoque de Chandler, así como en el rol de la contingencia y de la elección estratégica como ejes del cambio económico y de la historia industrial. Considera las estrategias de los actores como factores clave en la definición de las trayectorias tecnológicas y en la transformación de sus contextos, así como

²⁶ Véase por ejemplo Scranton (1983, 1997); Sabel y Zeitlin (1997) Amatori y Jones (2003); Scranton y Fridenson (2013). Son solo algunos títulos representativos de una lista muy extensa de *business historians* que han debatido sobre el paradigma chandleriano.

la posibilidad de múltiples y eficientes combinaciones de recursos humanos, insumos y bienes de capital.²⁷

Estas nuevas orientaciones abren un extensísimo abanico de temas para la investigación en la historia de empresas, lo cual ha llevado recientemente a debates acerca de los límites de la disciplina. Para algunos deben buscarse continuamente nuevas direcciones y temáticas, mientras que para otros la *business history* debería en cambio definir fronteras precisas, identificando *big topics*, entre los que se mencionan la empresarialidad, la innovación (quiénes la protagonizan, en qué condiciones florece, qué la impulsa), la globalización (empresarios y empresas como sus vectores), las empresas y sus contextos y el rol de los Gobiernos.²⁸

Esta tesis se identifica con el paradigma alternativo en distintas dimensiones. En primer lugar, al considerar como objeto de investigación formas de organización de la empresa alternativas a la gran corporación gerencial, analizando la trayectoria tanto de un grupo económico diversificado como de una empresa familiar. El caso del Grupo Devoto remite a un tema crucial en el campo de la historia de empresas y de otras disciplinas consagradas al estudio de las firmas, como es el de la presencia dominante de dicha forma organizacional entre las grandes empresas fuera de los Estados Unidos. En la primera parte del capítulo 2 se desarrolla esta temática.²⁹ En el caso de Grimoldi, se trata de una empresa familiar mediana en una rama de la industria trabajo-intensiva, con bajos requerimientos de escala, que no producía en serie, que tenía barreras de entrada bajas y en la que muchas pequeñas y medianas empresas podían prosperar. La relevancia de este tipo de empresas y de este tipo de ramas ha sido enfatizada, entre otros, por Philip Scranton, que ha remarcado cómo, aún en la economía norteamericana de fines del siglo XIX, los sectores que quedaban al margen del *mainstream* de la producción en serie crecieron prodigiosamente, produjeron o adoptaron innovaciones y generaron altos niveles de empleo y de beneficios.³⁰ La problemática de la empresa familiar, por su parte, ha sido tratada extensamente por la historia de empresas.³¹ A ella volveremos en el capítulo 3.

Diversas contribuciones recientes sobre el presente y futuro de la *business history* han destacado asimismo otras cuestiones tratadas en esta tesis. Por una parte, han señalado, como

²⁷ Zeitlin (2003).

²⁸ Amatori (2009); Jones (2011); Friedman y Jones (2012); Scranton y Fridenson (2013).

²⁹ Una síntesis de la literatura académica reciente sobre grupos económicos puede consultarse en Colpan, Lincoln y Hikino (2010) y Colpan y Hikino (2015). Véase también Barbero y Puig (2015).

³⁰ Scranton, (1983, 1989).

³¹ Véase por ejemplo Colli (2003); Colli y Rose (2003); Fernández Pérez y Colli (2015).

ya hemos mencionado, la relevancia de la *entrepreneurship* como uno de los temas a investigar, retomando la perspectiva schumpeteriana que estuvo muy presente en los orígenes de la historia de empresas –denominada en ese entonces *entrepreneurial history*–, y fue luego desplazada por la síntesis chandleriana.³² Dicha perspectiva enfatiza la mentalidad y el rol de los empresarios en los procesos de cambio económico, su papel en la innovación y su capacidad para identificar y aprovechar oportunidades. El enfoque de la *business history* ofrece una perspectiva original de la *entrepreneurship* en la medida en que identifica su enraizamiento en el proceso más general de cambio histórico.

El estudio de las redes sociales y de las redes de empresas, en el que confluyen la sociología económica y la historia de empresas, es otro de los temas hoy destacados en esta última, en consonancia con su relevancia en la segunda economía global. La *NForm*, “a company whose organizational borders are more porous”³³, es sin duda un fenómeno propio de las últimas décadas, caracterizadas por la desverticalización de las firmas y por las asociaciones entre empresas, pero también es perceptible en otras fases de la historia, como veremos en el caso Devoto. Por otra parte, las redes personales –familiares, sociales, étnicas o nacionales– han jugado siempre un rol destacado en la acción empresarial, que se manifiesta en los tres casos estudiados en esta tesis. La función de las redes es perceptible no solo en la historia del Grupo Devoto y en la de Grimoldi, sino que la experiencia de Pirelli durante sus primeras dos décadas de actuación en la Argentina pone de manifiesto su relevancia tanto en las decisiones de inversión de una empresa multinacional como en sus estrategias de reclutamiento de trabajadores.

Por último, los aportes de la *business history* al estudio de las empresas multinacionales han sido sumamente significativos, en la medida en que han permitido individualizar diversas modalidades asumidas por ellas a lo largo del tiempo, así como los efectos de su presencia tanto en las economías de origen como en las de destino. La historia de empresas ha rescatado en particular el rol de las empresas multinacionales como vectores de la globalización.³⁴ Las contribuciones de Mira Wilkins, por su parte, han sido esenciales para identificar un tipo de empresa multinacional característico de la primera economía global –la *free standing company*– definida como una empresa creada en un determinado país para realizar negocios en otros, diferenciada de la empresa multinacional que inicia su actividad en

³² Jones y Wadhwani (2008); Amatori (2009).

³³ Amatori (2009), p. 23.

³⁴ Sobre business history y empresas multinacionales véase Jones (2005; 2014).

el mercado interno y recién más tarde comienza a operar en el exterior.³⁵ Retomaremos esta cuestión en el capítulo 4, dedicado a la filial de Pirelli en Argentina.

1.3 Estado de la cuestión

1.3.1 Debates sobre la industrialización argentina en la etapa agroexportadora³⁶

La visión clásica

Los estudios históricos sobre el proceso de industrialización en Argentina tuvieron como punto de partida la publicación de dos obras del ingeniero Adolfo Dorfman en el año 1942: *Evolución industrial argentina* e *Historia de la industria argentina*, reeditadas en 1970 con el título de *Historia de la industria argentina*. Dichos trabajos, que gracias a la amplísima evidencia empírica en que se sustentaron siguen siendo hoy libros de consulta obligada, inauguraron la llamada interpretación clásica de dicho proceso.³⁷ Fueron escritos en el contexto de la Segunda Guerra Mundial, durante la cual los debates sobre la industrialización estaban en el centro de la agenda pública, y reflejan en gran medida el consenso que las políticas industrializadoras tenían durante esos años en gran parte de la dirigencia y de la *intelligentzia* argentinas.³⁸

Aunque con muchos matices, derivados de un conocimiento muy profundo del tema, Dorfman enunció una serie de postulados –retomados más tarde por otros investigadores– que constituyeron la base de las interpretaciones predominantes hasta comienzos de la década de 1970. En términos generales sostenía que el carácter fundamentalmente agropecuario de la economía argentina en la etapa de crecimiento basado en las exportaciones (1870-1930) había creado serios obstáculos para el desarrollo del sector manufacturero, entre los cuales destacaba en particular tres. En primer lugar, la supervivencia de “rémoras latifundistas” en el campo, que habrían restringido (por lo menos hasta 1914) la capacidad adquisitiva de la gran mayoría de los habitantes rurales.³⁹ En segundo término, la debilidad de los empresarios industriales argentinos, que habrían carecido “de la fuerza suficiente para imponer al sector

³⁵ Wilkins (1988, 1998).

³⁶ En este estado de la cuestión no se ofrece una enumeración exhaustiva de trabajos publicados sobre esta problemática, sino una selección de trabajos representativos de líneas de investigación temáticas e interpretativas predominantes en distintos períodos.

³⁷ Se la denomina también ortodoxa, canónica, olímpica o cepalina.

³⁸ Dorfman era ingeniero industrial, y según su propio testimonio comenzó a investigar sobre la historia de la industria argentina porque le resultaba difícil conseguir empleo en su profesión. Más tarde se incorporó a la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), pero cuando escribió sus primeros trabajos aún no existía dicha organización.

³⁹ Dorfman (1970), p.249.

gobernante un punto de vista que respondiera a sus propias necesidades”.⁴⁰ Por último, la falta de una acción estatal adecuada que protegiera a la industria naciente, a través de aranceles a la importación, oferta de crédito y un régimen impositivo adecuado.⁴¹

Los rasgos arcaicos del sector agrario, la fragilidad del empresariado industrial y la falta de políticas industriales eran presentados como las causas de un desarrollo industrial frustrado en el contexto de una economía abierta que había favorecido en cambio la expansión del sector primario. Dorfman enunciaba también otro presupuesto central en la versión clásica: que la apertura de la economía atentaba contra las posibilidades de un desarrollo sostenido del sector manufacturero y que en los períodos en los cuales la capacidad importadora se había visto restringida –en particular durante la Primera Guerra Mundial- la industria nacional había recibido un fuerte impulso.⁴²

Desde fines de la década de 1950 se fue incrementando el interés por el estudio de la industrialización argentina en perspectiva histórica. Ello se debió tanto a la renovación de la historiografía local, que orientó crecientemente la investigación hacia la historia económica y social, como a la preocupación por la problemática del desarrollo y del subdesarrollo entre los economistas, que los llevó, al igual que en otros países, a indagar en la historia para dar respuesta a los problemas del presente. Si bien los marcos conceptuales que guiaron las investigaciones fueron heterogéneos, las influencias más destacadas fueron la de la teoría del desarrollo y la del estructuralismo latinoamericano, enunciado principalmente por los economistas de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), que coincidían en que la industrialización era la clave para un desarrollo sostenido y en que el Estado debía implementar políticas activas para promoverla.⁴³

Un elemento común que caracteriza a las obras publicadas en los años sesenta es su visión del crecimiento industrial en el período 1880-1930 como limitado e insatisfactorio. Más allá de los matices, que no deben ser subestimados, ponían el énfasis en los obstáculos que había debido enfrentar la industria en la etapa de especialización en la producción agropecuaria destinada a la exportación y coincidían en que el punto de partida del proceso de

⁴⁰ Dorfman (1970), p.234.

⁴¹ Dorfman (1970), pp. 171-181.

⁴² Dorfman (1970), pp. 322-326.

⁴³ Los estructuralistas, que fueron desarrollando su modelo interpretativo desde fines de la década de 1940, utilizaron las ideas de Keynes y del nacionalismo económico para cuestionar la ortodoxia liberal, particularmente en el área de la teoría del comercio internacional y en la de las funciones del Estado. Enfatizaron los límites históricos del crecimiento basado en las exportaciones y los efectos del deterioro de los términos del intercambio para las economías periféricas o productoras de materias primas. Su principal exponente fue Raúl Prebisch, el primer director de CEPAL tras su creación en 1949. La teoría de la dependencia compartió algunas de las propuestas del estructuralismo pero desde una posición más crítica con respecto al capitalismo. En la Argentina los enfoques estructuralistas tuvieron una gran influencia en los medios académicos hasta la década de 1970.

industrialización había sido la crisis de 1929. Ello se constata tanto en las obras generales sobre el desarrollo económico argentino en el largo plazo como en los trabajos que analizaban aspectos sectoriales de dicho proceso.

La economía argentina, una obra general de Aldo Ferrer sobre las etapas del desarrollo del país y sus problemas a comienzos de la década de 1960, publicada por primera vez en 1963, sintetiza la perspectiva del estructuralismo cepalino, ofreciendo una imagen sumamente crítica de la etapa agroexportadora, ya que considera el crecimiento del período 1860-1930 de carácter endeble y dependiente. Afirma que el desarrollo industrial en esta fase se habría visto limitado por la composición de las importaciones (entre la cuales predominaban los bienes industriales) y por la ausencia total de una política de fomento a la actividad manufacturera. En dicho marco, percibe la crisis de 1930 como el punto de inflexión a partir del cual la industria pasó a desempeñar un papel protagónico en la economía local.⁴⁴

El libro de Guido Di Tella y Manuel Zymelman sobre *Las etapas del desarrollo económico argentino*, que tomó como punto de partida la obra de W.W.Rostow, ofrece, desde otro marco conceptual, una lectura en muchos aspectos similar a la de Ferrer. Los autores consideran que recién a partir de 1933 habría comenzado el proceso de crecimiento autogenerado, “como resultado directo de la gran crisis, el deterioro de los términos del intercambio y la carencia de divisas extranjeras”.⁴⁵ Desde entonces la industria sustitutiva de importaciones habría pasado a liderar el crecimiento, favorecida no solo por las condiciones internacionales sino también por las políticas públicas.

Cabe mencionar también dos trabajos históricos paradigmáticos sobre la industria en la etapa agroexportadora que ilustran acerca de los puntos de vista predominantes en la década de 1960. En uno de ellos Roberto Cortés Conde analizaba los problemas que, según su criterio, habían frenado el desarrollo de la industria entre 1870 y 1914: la escasez de capitales, la ausencia de promoción estatal y la subsistencia de patrones de prestigio y poder basados en la propiedad de la tierra.⁴⁶ El otro, de Oscar Cornblit, sostenía que en la etapa agroexportadora los empresarios industriales habían sido políticamente débiles debido a su condición de extranjeros, lo cual a su vez se había reflejado en la ausencia de propuestas industrialistas entre las principales fuerzas políticas.⁴⁷

⁴⁴ Ferrer (1972), pp. 143-145.

⁴⁵ Di Tella y Zymelman (1967), p. 29.

⁴⁶ Cortés Conde (1965), pp. 59-84.

⁴⁷ Cornblit (1969).

La visión revisionista

La visión clásica comenzó a cuestionarse desde principios de la década de 1970, en parte por la disponibilidad de evidencia empírica que relativizaba sus afirmaciones y en parte por efecto de un cambio de perspectiva que implicó analizar el proceso de industrialización desde nuevos marcos conceptuales. Esta revisión no se limitó al caso argentino y fue común a las diversas historiografías latinoamericanas, en las que fueron ganando terreno las interpretaciones que revaloraban el rol del mercado frente al Estado y que cuestionaban los paradigmas dominantes en las décadas previas.⁴⁸

En términos generales la visión revisionista discutió el postulado que sostenía que el desarrollo del sector manufacturero se había visto obstaculizado durante la etapa de expansión agropecuaria, afirmando en cambio que el proceso de modernización de la economía y de la sociedad que tuvo lugar entre 1870 y 1930 había creado condiciones favorables para el crecimiento de la industria. Mencionaba entre ellas el marco institucional (que garantizaba la propiedad privada y fomentaba la inversión extranjera), los eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante generados por el sector agroexportador y una política arancelaria que había garantizado niveles elevados de protección.

En los marcos conceptuales que guiaban a esta nueva interpretación había en primer lugar una postura muy crítica hacia el estructuralismo cepalino, con un viraje hacia posiciones neoclásicas y/o institucionalistas. Otra influencia muy visible en algunos autores fue la de Albert Hirschman (sobre todo su concepto de eslabonamientos) y, en menor medida, la de la teoría del bien primario exportable, elaborada por académicos canadienses.⁴⁹ Los exponentes de la visión revisionista confiaban más en el mercado que en el Estado como mecanismo de asignación de factores, y subrayaban que el período de mayor crecimiento de la economía argentina había coincidido con el de menor intervencionismo estatal. Proponían una lectura gradualista del proceso de industrialización, destacando que se había iniciado ya en las últimas décadas del siglo XIX y rechazaban la visión que consideraba la crisis de 1929 como un punto de inflexión.

Un artículo de Ezequiel Gallo, publicado en 1970, sostenía que la expansión de la etapa agroexportadora había beneficiado no solo al sector primario sino a la economía en su conjunto y que no había existido una relación conflictiva entre el sector agrario y el sector industrial, ya que este último se había visto favorecido por los eslabonamientos generados por

⁴⁸ Sobre este tema véase por ejemplo Lewis (1991) y Haber (2006).

⁴⁹ Geller (1975).

el *boom* de la producción agropecuaria.⁵⁰ La cuestión de los eslabonamientos fue retomada más tarde por Roberto Cortés Conde (1985), en un trabajo en el cual enfatizó que el aumento de la demanda interna y la conformación de un mercado nacional durante la etapa agroexportadora habían creado incentivos para la producción local de bienes manufacturados, sobre todo en aquellas ramas en la cuales el país contaba con ventajas comparativas.⁵¹ Carlos Díaz Alejandro, cuyos *Ensayos sobre la historia económica argentina* ofrecieron una relectura del pasado fuertemente contrastante con la de los años sesenta, destacó que la expansión agropecuaria no solo había proporcionado insumos y demanda interna para la industria local, sino que una parte no desdeñable de la producción industrial se destinaba a la exportación.⁵²

En un importante artículo titulado “El origen de la industrialización argentina”, publicado en 1972, Javier Villanueva refutó de forma explícita la interpretación que consideraba a 1930 como el punto de partida de la industrialización del país, insistiendo sobre la importancia del proceso de crecimiento industrial previo y destacando que las tasas de crecimiento de la industria posteriores a 1930 no habían sido superiores a las de las décadas previas.⁵³ Las nuevas estimaciones que publicaron en 1994 Roberto Cortés Conde y Marcela Harriague sobre el PIB en la etapa agroexportadora, reforzaron estas afirmaciones, dado que para el período 1900-1920 presentaban tasas de expansión de la industria superiores a las de los cálculos de CEPAL.⁵⁴ En otro trabajo Cortés Conde llegó a afirmar que la industria previa a 1930, que aprovechaba las ventajas comparativas del país en términos de oferta de materias primas, y tenía en parte una salida exportadora, había sido más eficiente que la que se desarrolló después de la crisis de 1929, dependiente de la importación de insumos y de la demanda local.⁵⁵

Otras publicaciones que contribuyeron a relativizar las afirmaciones de la visión clásica fueron las que pusieron el foco en las tarifas aduaneras y en la protección arancelaria previa a 1930. Díaz Alejandro señaló en uno de sus *Ensayos* que el nivel de protección de la Argentina entre 1906 y 1930 había sido relativamente elevado en términos internacionales y

⁵⁰ Gallo (1970).

⁵¹ Cortés Conde (1985).

⁵² Díaz Alejandro (1983), p.209 (primera edición en inglés: 1970; primera edición en castellano: 1975).

⁵³ Villanueva (1972).

⁵⁴ La Argentina cuenta con series anuales oficiales de producción recién a partir de 1935, año de creación del Banco Central. En 1958, como parte del trabajo *Análisis y proyecciones sobre el desarrollo económico argentino*, la CEPAL publicó un apéndice en el que figuraban sus estimaciones sobre producción industrial entre 1900 y 1930. Cortés Conde, con la colaboración de Marcela Harriague, recalculó dichas estimaciones, publicando sus resultados en *Estimaciones sobre el PBI en Argentina. 1874-1935*, Universidad de San Andrés, Documento de Trabajo n°3, Buenos Aires, 1994.

⁵⁵ Cortés Conde (1997), p.218 y p.206.

que a pesar de las oscilaciones en los precios las tarifas suministraban protección eficaz para muchas actividades.⁵⁶ Esta línea de investigación fue retomada por Carl Solberg y Donna Guy, que para distintos momentos estudiaron el apoyo de los sectores agropecuarios a las medidas de protección aduanera, que explicaban tanto por razones fiscales como por el temor de los terratenientes a que su producción fuera gravada por impuestos internos.⁵⁷

El impacto de la visión revisionista fue muy profundo, en la medida en que la mayor parte de los estudiosos coincide hoy en que el crecimiento industrial en la Argentina fue un proceso gradual que se inició en las últimas décadas del siglo XIX, favorecido por la expansión económica de la etapa agroexportadora, y en que si bien el shock provocado por la Gran Depresión aceleró la sustitución de importaciones, existía una base industrial previa a 1930, que sirvió de punto de partida para la posterior dinamización y diversificación del sector manufacturero. En general ha ido reemplazando a la visión clásica, si bien su aceptación no ha sido unánime, como tampoco lo han sido las conclusiones acerca de las características y los efectos en el largo plazo de la industrialización previa a la Gran Depresión.⁵⁸

Trabajos recientes sobre la industrialización durante el boom agroexportador

Uno de los efectos de la interpretación revisionista sobre la industrialización argentina fue el de incentivar la investigación sobre la industria en la etapa agroexportadora, si bien no siempre los enfoques coinciden con los de los principales representantes de dicha corriente. Con el objeto de ofrecer un panorama de conjunto haremos en primer lugar referencia a tres libros editados en el transcurso de los últimos quince años (dos de ellos publicados recientemente) y luego a algunos artículos de síntesis sobre la industrialización anterior a 1930.

En 1996 Jorge Schvarzer publicó su libro *La industria que supimos conseguir*, en el cual compendió el producto de las investigaciones que había llevado a cabo a lo largo de varias décadas.⁵⁹ Esta obra, que abarca desde fines del siglo XIX hasta fines del siglo XX, dedica tres de nueve capítulos a la industria anterior a 1930, con lo cual reconoce implícitamente su relevancia. Sin embargo, siguiendo en gran medida con la tradición clásica,

⁵⁶ Díaz Alejandro (1983), pp.270-279.

⁵⁷ Solberg (1973); Guy (1979). Sobre el proteccionismo en los 1870s véase también Chiaramonte (1971). Los estudios sobre política arancelaria continuaron en las décadas siguientes, reforzando las conclusiones de los investigadores citados. Entre los trabajos más recientes Rocchi (2006), cap.7 y Hora (2000).

⁵⁸ Barbero (1998a).

⁵⁹ Schvarzer (1996).

pone el énfasis en las limitaciones de la primera fase de la industrialización, entre las que destaca su escasa diversificación y desarrollo tecnológico y, sobre todo, la supuesta falta de capacidad innovadora de los empresarios, a quienes atribuye actitudes rentísticas. En conjunto el libro es muy polémico y ensayístico y retoma muchas de las interpretaciones de un sector de la izquierda argentina, pero fue la primera obra general sobre historia de la industria publicada después de los trabajos de Dorfman.

El trabajo más completo y sólido sobre la industrialización previa a 1930 es *Chimneys in the Desert. Industrialization in Argentina during the Export Boom Years, 1870-1930*, de Fernando Rocchi, publicado en 2006. Para Rocchi el estudio de la industrialización constituye una de las claves para comprender las transformaciones que experimentó el país en la etapa de la gran expansión agropecuaria, tanto por su impacto económico como por los cambios sociales, políticos y culturales que contribuyó a generar.⁶⁰

El nacimiento y desarrollo de la industria es concebido por el autor no como un subproducto de la economía agroexportadora sino como un componente esencial de ella. Rocchi encara el estudio del proceso de industrialización en sus distintas dimensiones - la oferta, la demanda, la formación de un mercado nacional, la construcción de una identidad industrial, el crédito a la industria y el proteccionismo- ofreciendo abundante evidencia empírica acerca de todos los temas tratados. Desde el punto de vista metodológico combina por una parte la perspectiva de la historia económica con la de la historia social y cultural, y por otra el estudio de la industria en su conjunto con el de algunas ramas y empresas representativas. Demuestra que la oferta de crédito a la industria fue más abundante que lo que se sostenía hasta ahora y enfatiza el rol del proteccionismo en el desarrollo industrial previo a 1930. En todo el trabajo analiza cómo los impulsos a la industrialización provinieron tanto del Estado como del mercado, siendo uno de los aspectos más interesantes de su obra. Al mismo tiempo, se detiene no solo en los logros de la industrialización previa a la Gran Depresión sino también en algunos de sus límites –en particular la estrechez del mercado local, la falta de insumos básicos, los altos costos salariales, la falta de eficiencia- que desde su punto de vista explicarían en gran medida los problemas por los que atravesó la industria en las décadas siguientes.

La contribución más reciente en forma de libro es la de Yovanna Pineda, con su obra *Industrial Development in a Frontier Economy. The Industrialization of Argentina (1890-1930)*, publicado en 2009. A diferencia del trabajo de Rocchi, que propone un análisis

⁶⁰Rocchi (2006). Desde 1994 Fernando Rocchi fue publicando artículos sobre la industrialización anterior a 1930, cuyos contenidos integró en su mayoría en el libro mencionado.

integrador, el de Pineda se detiene en algunas cuestiones específicas como la productividad y el grado de concentración de la industria, el volumen y ritmo de la inversión en maquinaria, las fuentes de financiación para el sector manufacturero y su rentabilidad y la legislación y política industrial. Si bien se trata de una obra cuyas conclusiones son en algunos aspectos discutibles, ofrece nueva evidencia empírica, sobre todo por la utilización de técnicas cuantitativas y por la combinación de enfoques macro y micro.⁶¹

Desde fines de los 1990s se han publicado también algunos artículos en revistas y capítulos de libros que reseñan en forma general el desarrollo de la industria antes de 1930, así como un dossier sobre “Perspectivas de la industrialización en la Argentina” en el que se editaron en castellano algunos trabajos de las décadas de 1970 y 1980 junto con nuevas contribuciones.⁶² Proporcionan tanto información actualizada sobre la industrialización en sí misma como sobre las diversas interpretaciones acerca de sus características y resultados, y en su conjunto destacan la relevancia de la industria en la etapa agroexportadora.

Dentro de los estudios sobre la industria, y en particular sobre el período anterior a 1930, se han ido desarrollando, a partir de la década de 1980, nuevas líneas de investigación, entre las que cabe destacar particularmente la historia de empresas. Ha habido también un cierto desarrollo de los estudios sectoriales, en particular sobre la industria azucarera y la industria vitivinícola.

1.3.2 Empresas y empresarios en perspectiva histórica⁶³

Desde fines de la década de 1980 la historia de empresas se fue definiendo en la Argentina como una de las áreas más dinámicas en el campo de los estudios históricos. Sus orígenes se remontan a los años sesenta del siglo XX, momento en el cual –a la par del desarrollo de la historia económica y social– comenzaron a publicarse en el ámbito académico los primeros trabajos sobre empresas y empresarios en perspectiva histórica.

De allí en más se fue expandiendo a un ritmo muy lento, con una inflexión importante hacia fines de los ochenta, momento en el que su desarrollo se aceleró y comenzó a ser reconocida como un área específica dentro de los estudios históricos. Desde entonces se ha

⁶¹ Pineda (2009).

⁶² Entre ellos pueden mencionarse Korol (2001); Barbero y Rocchi (2002a) y Barbero y Rocchi (2003). Véase también Korol y Sabato (1988). El dossier fue publicado en el *Anuario IEHS* en 1998. Además de los trabajos de Ezequiel Gallo (1970) y de Roberto Cortés Conde (1985), que fueron traducidos por primera vez al castellano, contiene artículos de Jorge Schvarzer, Fernando Rocchi y María Inés Barbero.

⁶³ Este apartado reproduce en gran medida contenidos de trabajos míos anteriores, en particular de Barbero (2008). Remito a él para obtener mayores detalles sobre autores y títulos de publicaciones.

ido incrementando la cantidad de investigaciones y publicaciones y se ha asistido a una incipiente institucionalización de la disciplina. En forma paralela se ha ido transitando desde una posición insular a una mayor articulación con otras historiografías y una parte de la producción reciente refleja asimismo un creciente interés por los marcos conceptuales y los debates teóricos y metodológicos que han tenido lugar en otras latitudes, si bien muchos de los trabajos siguen teniendo un sesgo descriptivo.

No nos detendremos en el detalle sobre la trayectoria de la historia de empresas en la Argentina desde fines de la década de 1980, que ha sido desarrollada en otros artículos propios y ajenos, sino que haremos especial hincapié en sus contribuciones a la historia de la industria, en particular a la de la etapa agroexportadora.⁶⁴

Los empresarios industriales

Los primeros estudios contemporáneos sobre empresarios industriales del período 1870-1930 fueron algunas obras generales sobre el empresariado argentino publicadas en las décadas de 1960 y 1970, que en general se preguntaban cuáles habían sido las razones históricas de la debilidad de los empresarios industriales frente a los empresarios agropecuarios, con los cuales se los contraponía en términos de intereses y de acción colectiva.⁶⁵ Un ejemplo paradigmático lo constituyó el ya mencionado trabajo de Oscar Cornblit, “Inmigrantes y empresarios en la política argentina”, que puso el énfasis en la escasa representatividad política de los industriales debido a su origen mayoritariamente inmigrante, que se habría traducido en la ausencia de propuestas industrializadoras por parte de las principales fuerzas políticas.⁶⁶

Los primeros cuestionamientos a dicha visión provinieron, en los años setenta, de estudiosos marxistas, interesados particularmente en identificar los rasgos característicos del gran empresariado argentino. Milcíades Peña, intelectual trotskista, fue el primero en proclamar la existencia de un empresariado al que definía como “multiimplantado” que, al poseer intereses en diversas actividades económicas, no habría respondido a ninguna lógica sectorial.⁶⁷

⁶⁴ Los trabajos historiográficos más recientes que ofrecen una síntesis sobre el desarrollo de la historia de empresas en Argentina son García Heras (2007) y Barbero (2008).

⁶⁵ Para más detalles véase Barbero (1995 y 2006b) y García Heras (2007).

⁶⁶ Cornblit (1969).

⁶⁷ Peña (1974). Sus trabajos polemizaban con la izquierda tradicional (comunistas y socialistas) y con la izquierda nacional, intentando desmitificar la supuesta contradicción entre la burguesía industrial y la clase terrateniente, mostrando y enfatizando el entrelazamiento de sus intereses.

Esta interpretación fue retomada por Jorge Federico Sábato, quien, en un trabajo publicado originalmente en 1979 y reeditado en 1988 se propuso ofrecer una visión de largo plazo sobre el empresariado local. Sostenía que desde el propio despliegue del capitalismo en el país durante el siglo XIX se podía identificar una "clase dominante" diversificada en varias actividades, que se comportaba con una mentalidad más comercial y financiera que productiva, procurando conservar la mayor liquidez posible y manteniendo bajos niveles de inversión. Para Sábato, que concebía la diversificación de inversiones como un rasgo diferenciador y específico del caso argentino, la hipótesis de la preeminencia de un *ethos* comercial y especulativo en el empresariado local ofrecería la clave de la incompleta industrialización de la Argentina y del frustrado desarrollo nacional.⁶⁸

Sábato consideraba que la industria argentina se había iniciado ya en las últimas décadas del siglo XIX, pero sostenía que, dado que desde entonces no se había conformado un empresariado industrial autónomo que defendiera los intereses del sector y estuviera dispuesto a innovar y tomar riesgos, dicha industria había estado condenada a tener un desarrollo limitado, que a su vez había condicionado el de la economía en su conjunto.

La publicación del libro de Sábato, que tuvo lugar en un marco de crisis y reestructuración de la economía argentina –en vísperas de las hiperinflaciones de 1989 y 1990 y de los cambios institucionales que les siguieron- dio origen a encendidos debates que aún no se han aplacado del todo. Aunque los intereses del autor estaban enfocados en el presente (en especial en explicar las raíces de la crisis de los años setenta y ochenta) y sus afirmaciones se sustentaron en una evidencia empírica muy débil, sus trabajos pusieron sobre el tapete varias cuestiones clave para la historia de la industria argentina desde sus orígenes, entre ellas la composición del empresariado industrial, sus rasgos y actitudes más características y la vinculación entre la acción empresarial y el desempeño de la economía.

Todos estos temas fueron retomados por distintos investigadores desde la década de 1980 en adelante, en un contexto en el que la historia de empresas se fue definiendo como una disciplina específica dentro de los estudios históricos locales. El avance de la *business history* tuvo lugar a través de dos vertientes. La primera de ellas reconoció como punto de partida los trabajos de Peña y Sábato, interesándose particularmente por estudiar el comportamiento de los empresarios, desde una posición crítica basada en su supuesta renuencia a la inversión

⁶⁸ Sábato (1988). En una breve sección que incluye dos apéndices (pp. 181-210) se transcriben historias de vida de empresarios diversificados que operaban a fines del siglo XIX y un estudio basado en distintas fuentes que pone en evidencia la diversificación de inversiones como una práctica común entre el empresariado argentino.

productiva, que era atribuida a la diversificación de sus actividades. La segunda vertiente se centró en cambio en el estudio histórico de las empresas y los grupos económicos.

La historia de empresarios tuvo como uno de sus principales representantes a Jorge Schvarzer, colaborador de Milcíades Peña y de Sábato, que continuó con la línea inaugurada por ellos, si bien con una producción mucho más frondosa y, sobre todo, con diversas publicaciones sobre el período previo a 1930. Sus estudios sobre la industria argentina en el largo plazo fueron integrados por el autor en una obra de síntesis *-La industria que supimos conseguir-*, a la cual ya hemos hecho referencia en el apartado previo.⁶⁹

La interpretación Peña-Sábato-Schvarzer tiene todavía seguidores, pero también se han ido desarrollando enfoques alternativos sobre el papel histórico de los empresarios, que resaltan la heterogeneidad de sus comportamientos y presentan una visión mucho más matizada acerca de su accionar.⁷⁰ Cabe destacar que la evidencia que ofrece la mayor parte de las investigaciones más recientes refuerza esta línea interpretativa.

En la confrontación, implícita o explícita, entre Sábato y Schvarzer -por una parte-, y los diversos autores que han debatido con ellos, pueden identificarse tres ejes. La principal objeción, que recorre la mayor parte de los trabajos que cuestionan las tesis expuestas en *La clase dominante* y otros textos afines, es su falta de sustento empírico en lo referente tanto a la composición de la élite económica argentina como a sus valores y prácticas. En esta vertiente de la polémica pueden a su vez distinguirse, al menos, tres núcleos temáticos. El primero, la discusión sobre la relevancia de la diversificación de inversiones dentro de la élite económica de la Argentina agroexportadora y a partir de allí el cuestionamiento a la noción de clase dominante multiimplantada y la recuperación del concepto de burguesía terrateniente.⁷¹ El segundo núcleo temático es la controversia acerca de los rasgos especulativos atribuidos a los empresarios argentinos desde la segunda mitad del siglo XIX hasta el presente: las experiencias concretas que se desprenden de análisis de casos revelan una realidad mucho más heterogénea y matizada que la que presenta Sábato.⁷² El tercer punto en debate es el cuestionamiento a la falta de una visión histórica comparada, a partir de la cual el caso argentino es presentado como único en cuanto a la presencia de empresarios con inversiones diversificadas –cuando en realidad es una práctica común en los países de desarrollo tardío- y

⁶⁹ Véase también Schvarzer (1991).

⁷⁰ Sobre las distintas interpretaciones acerca del rol de los empresarios, véase Barbero (2006b), Barbero y Rocchi (2002b) y López (2006).

⁷¹ Hora (2001b); Sartelli (1996).

⁷² Rocchi (1996); Barbero y Rocchi (2002b); López (2000); Gilbert (2002).

esta supuesta especificidad es esgrimida como un argumento central a la hora de explicar la declinación de la segunda mitad del siglo XX.⁷³

Un segundo eje de la polémica pasa por el papel que se otorga a los empresarios a la hora de evaluar el desempeño de la economía en el largo plazo. En la visión de Sábato y Schvarzer la supuesta falta de espíritu innovador y la también supuesta renuencia a la inversión productiva por parte de los empresarios locales se transforma en la causa principal del fallido desarrollo del país. Otros autores, en cambio, consideran que la acción de los empresarios no es la única variable explicativa, critican su perspectiva culturalista y consideran que no puede estudiarse en forma aislada del contexto nacional e internacional.⁷⁴

Un tercer eje se encuentra en los trabajos que privilegian el análisis de las raíces del pensamiento de Sábato y Schvarzer y contextualizan sus afirmaciones, que pueden ser leídas tanto desde las diversas tradiciones de la izquierda argentina como desde las visiones críticas de los empresarios en la teoría de la empresa.⁷⁵ En la medida en que se otorga visibilidad a los puntos de partida se refuerzan los argumentos que remarcan la escasa evidencia empírica que sustenta la tesis sobre la clase dominante en la Argentina moderna, a la vez que se revelan nuevas claves de lectura sobre la visión del pasado y del presente que subyace en ella.

Entre las principales contribuciones sobre las características del empresariado argentino en la etapa agroexportadora deben mencionarse las de Roy Hora, que ha polemizado en diversos trabajos con la interpretación de Sábato y Schvarzer, destacando que el vértice de la clase empresarial era ocupado por los grandes terratenientes pampeanos, que tendían no a diversificar sus inversiones sino a concentrarlas en la actividad rural.⁷⁶ En un trabajo más reciente, Hora estudió los patrones de inversión de una muestra de empresarios industriales, concluyendo que también ellos volcaban el grueso de su inversión a la actividad manufacturera y eventualmente a los inmuebles urbanos, pero no a emprendimientos rurales, refutando una vez más la idea de una “clase dominante multiimplantada”.⁷⁷ Hora insiste en que su muestra es representativa de los estratos superiores del empresariado industrial surgido al calor de la primera etapa de expansión de la manufactura argentina, y que si bien los más prósperos de ellos, con inversiones en la industria pero también en el comercio y las

⁷³ Rocchi (1996); Sartelli (1996).

⁷⁴ Sawers (1994); Sartelli, (1996).

⁷⁵ Regalsky (2000); Barbero (1998a).

⁷⁶ Hora (2000, 2001).

⁷⁷ Hora (2009).

finanzas, acumularon fortunas comparables a las de los terratenientes, fueron la excepción más que la regla.⁷⁸

Leandro Losada, por su parte, en su *Historia de las élites en la Argentina*, destaca la heterogeneidad de la élite industrial en la Argentina agroexportadora, integrada tanto por empresarios manufactureros urbanos como por empresarios agroindustriales del interior y por grupos empresarios diversificados con inversiones en la industria, en un escenario que compartían a su vez con empresas multinacionales.⁷⁹

Dentro de los estudios sobre empresarios se han desarrollado asimismo otras líneas de investigación sobre organizaciones gremiales, relaciones entre empresarios y Estado y construcción de la identidad colectiva, en las cuales no nos detendremos dado que no se vinculan en forma directa con el tema de esta tesis.⁸⁰

Empresas industriales y grupos económicos

Una segunda vertiente dentro de la historia de empresas fue madurando en base a la labor de historiadores y científicos sociales provenientes de distintas áreas –historia económica, estudios migratorios, historia social–, que comenzaron estudiando las empresas en perspectiva histórica como parte de trabajos más generales y fueron paulatinamente convergiendo en la conformación de un nuevo campo de investigación. En él se han desarrollado sobre todo estudios de caso sobre empresas y grupos económicos que han permitido avanzar sensiblemente en la reconstrucción de la trayectoria y de los rasgos más distintivos de las firmas locales. En este estado de la cuestión nos limitaremos a señalar los principales aportes de la historia de empresas al estudio de la industria en la etapa agroexportadora.

En lo concerniente a estudios de caso de empresas nacidas antes de 1930, se han publicado sobre todo artículos (y algún libro) que reconstruyen historias de firmas a partir de distintos ejes analíticos. Una enumeración que no es exhaustiva incluye historias de empresas de la industria de alimentos y bebidas (galletitas, cerveza, azúcar, vino, lácteos) así como de la industria textil, del calzado, metalmecánica, fosforera, del vidrio y farmacéutica⁸¹. A pesar de que la producción de casos ha avanzado mucho en los últimos años, quedan aún ramas enteras

⁷⁸ Hora (2009).

⁷⁹ Losada (2009)

⁸⁰ Para más detalles véase Barbero (2006b y 2008).

⁸¹ A modo de ejemplo, pueden citarse los trabajos de Cochran y Reina (1965); Guy (1988); Gutiérrez y Korol (1988); Rocchi (1994); Knecher y Fuld (1998); Barbero (2000, 2011b); López (2001); Mateu (2002); Barbero y Ceva (2004); Campi (2006); Russo (2006); Lupano (2009); Badoza (2008); Badoza y Belini (2009); Belini (2010); Moyano (2015).

sin cubrir y empresas importantes sin estudiar. La dificultad en el acceso a las fuentes es uno de los principales obstáculos a superar.

Dentro de los estudios de caso se destacan los dedicados a los grupos económicos diversificados, forma característica asumida por gran parte de las mayores empresas de la Argentina, al igual que en otros países latinoamericanos. Para el período 1870-1930 contamos con estudios sobre algunos de los principales grupos -Tornquist, Devoto/Fabril, Bemberg y Bunge y Born-, que han permitido reconstruir la dinámica de su formación y evolución, así como sus procesos de integración, diversificación e internacionalización.⁸² En lo que respecta a las inversiones en la industria, todos los grupos mencionados controlaban empresas manufactureras, que habían fundado o cuyo control habían adquirido mediante la compra o la asociación con otros empresarios (en general el proceso de concentración en la industria se aceleró en la primera década del siglo XX). En algunas ramas de la industria la presencia de los grupos era dominante (cerveza, molinería, fósforos, metalmecánica), en otras compartían el liderazgo con firmas individuales de grandes dimensiones (por ejemplo textil o azucarera) y en otras no tenían antes de 1930 una posición destacada (por ejemplo vidrio y calzado). Sobre estos temas nos explayaremos en el capítulo 2, dedicado al Grupo Devoto.

Salvo algunas excepciones, existen en cambio muy pocos estudios sobre empresas multinacionales en la industria en la etapa agroexportadora, lo cual constituye un déficit importante, sobre todo en el caso de los frigoríficos y de los talleres ferroviarios, las mayores empresas de la Argentina hasta la Primera Guerra Mundial. Estudios recientes sobre la inversión extranjera en Argentina desde la perspectiva de la historia de empresas ofrecen bases de datos actualizadas y un enfoque de largo plazo acerca del origen de las empresas multinacionales.⁸³

Al igual que en la historia de empresarios -con la cual se articula permanentemente- la historia de empresas ofrece nuevas claves para la comprensión del pasado a partir de la identificación de nuevos actores y de sus estrategias en una perspectiva dinámica. Si bien predominan los estudios de caso, también se han realizado estudios comparados sobre trayectorias de firmas y grupos económicos, sobre estrategias publicitarias o sobre la adopción y difusión de tecnología, así como trabajos sobre empresa familiar o los mencionados sobre empresas multinacionales.

Las investigaciones sobre empresas ofrecen insumos valiosos para el estudio del proceso de industrialización, entre ellos información acerca de la innovación tecnológica y

⁸² Gilbert (2001); Barbero (2001, 2006°, 2011a); López (2001); Russo (2006); Schvarzer (1989).

⁸³ Lanciotti y Lluch (2009; 2015a, 2015b)

organizativa, de la adopción de nuevos métodos de organización del trabajo, de los cambios en los modos de comercialización, de los mecanismos de financiación o de las relaciones con el poder político. Brindan también la posibilidad de encontrar atributos distintivos de las firmas locales, en cuanto a formas de propiedad y gestión, estructuras organizativas, tipos de estrategias, capacidades y competencias y relaciones con el ambiente económico, social, político e institucional. Temas recurrentes para el período previo a 1930 son el rol de la inmigración en la formación del empresariado, el predominio de la empresa familiar, la formación de grupos económicos diversificados y las relaciones entre empresarios y Estado.

En síntesis, los estudios sobre la industria argentina en la etapa agroexportadora, que se iniciaron en la década de 1940, han experimentado desde entonces importantes transformaciones. El primer hito fue el reconocimiento, desde la década de 1970, de la existencia de un sector manufacturero que ya había alcanzado un nivel significativo de expansión antes de 1930, impulsado por el *boom* agroexportador.

El segundo fue el desarrollo de la investigación sobre las primeras décadas de industrialización en la Argentina, cuyos resultados fueron viendo la luz desde los años setenta y tuvieron un nuevo impulso a partir de los noventa. En su transcurso se fueron cuestionando muchas de las afirmaciones e interpretaciones dominantes y se fue elaborando una visión alternativa sustentada en abundante evidencia empírica.

Un tercer hito fue el paso de las visiones de conjunto, cualitativas y cuantitativas, al estudio de empresas y, en mucha menor medida, de sectores industriales, que se inició a fines de los ochenta y se dinamizó a partir de los noventa. Se combinaron así dos procesos: la puesta en valor del tema y la utilización de aproximaciones microanalíticas (y en menor medida sectoriales), favorecida por el desarrollo de la historia de empresas, que contribuyó activamente a la extensión y profundización de las investigaciones sobre historia de la industria.

En la próxima sección brindaremos una visión de conjunto de la trayectoria de la industria argentina en la etapa de crecimiento guiado por las exportaciones primarias, que servirá de marco para los capítulos 2, 3 y 4, que se centrarán respectivamente en los tres casos seleccionados: Grupo Devoto, Grimoldi y Pirelli.

1.3.4 Los orígenes de la industrialización argentina (1870-1930)

La economía argentina durante la etapa de crecimiento guiado por las exportaciones

El nacimiento y desarrollo inicial de la industria argentina tuvieron lugar durante la etapa agroexportadora (1870-1930), en el marco de la integración del país al mercado mundial durante la primera economía global. Si bien a lo largo de dicha fase la actividad productiva de bienes más relevante por su participación tanto en el producto como en las exportaciones fue la producción agropecuaria, las condiciones generales de la economía ofrecieron un escenario favorable para el florecimiento de la industria, que a comienzos de la década de 1920 contribuía ya con el 17,4% del PIB, tal como puede apreciarse en el cuadro 1.1.⁸⁴

Cuadro 1.1. Argentina: estructura sectorial del PIB
(1900-1940: años seleccionados)

| Año | Agricultura, ganadería, pesca | Minería e industria manufacturera | Construcción | Electricidad, gas y agua | Transporte y comunicaciones | Servicios |
|------|-------------------------------|-----------------------------------|--------------|--------------------------|-----------------------------|-----------|
| 1900 | 30,2 | 16,3 | 5,5 | 0,1 | 4,6 | 43,3 |
| 1920 | 28,9 | 17,4 | 2,3 | 0,4 | 7,8 | 43,2 |
| 1940 | 23,1 | 23,7 | 3,9 | 0,6 | 9,0 | 39,3 |

Fuente: elaboración propia en base a CEPAL (1978).

Entre 1870 y 1914 el PIB per cápita de la Argentina creció a una tasa anual promedio del 2,5%, equivalente a más del doble de la media mundial.⁸⁵ La prosperidad del período, interrumpida solo por las crisis de 1873 y 1890, generó numerosas oportunidades de negocios gracias a los eslabonamientos generados por la expansión de la ganadería y la agricultura, por la construcción de la infraestructura de transportes y servicios y por el acelerado proceso de urbanización.

⁸⁴ Kosacoff (1992), p. 3, calcula que entre 1900 y 1909 la participación de la industria manufacturera en el PBI fue del 15,3%, elevándose al 16,5 entre 1910 y 1919 y al 18,6 entre 1920 y 1929. La industrialización temprana de la Argentina compartió muchos de sus rasgos característicos con otros países latinoamericanos, pero fue la que alcanzó un mayor desarrollo antes de 1930. Para un panorama de conjunto véase Bertola y Ocampo (2013), Haber (2006), Bulmer-Thomas (1998) y Lewis (1991).

⁸⁵ Maddison (1997). No existen cifras oficiales sobre el desempeño de la economía argentina antes de 1935. Para calcular la evolución del PIB Maddison se basa fundamentalmente en las estimaciones de CEPAL publicadas en *Análisis y proyecciones del desarrollo económico de la Argentina*, México, 1959. Roberto Cortés Conde publicó nuevas estimaciones en 1994, a las que hemos hecho referencia, pero la ventaja de las de Maddison es que son comparables con las de otros países.

Los indicadores incluidos en el cuadro 1.2 ofrecen una síntesis de las transformaciones económicas experimentados por la Argentina entre 1869 y 1914, tomando como años representativos los correspondientes a los tres primeros censos nacionales.

Cuadro 1.2. Argentina: indicadores económicos
(1869-1914: años seleccionados)

| Año | I Población (número de habitantes) | II Población extranjera (%) | III PIB per cápita (dólares Geary-Kamis de 1990) | IV Área cultivada con cereales y oleaginosas (hectáreas) | V Valor de las exportaciones (millones de pesos oro) | VI Ferrocarriles (Km) | VII Producto industrial (Índice 1900=100) |
|------|---|--------------------------------------|--|---|--|-----------------------------|---|
| 1869 | 1.830.000 | 12,1 | 1.525 ^b | 205.723 ^c | 30,2 ^b | 605 | 14,6 |
| 1895 | 3.956.000 | 25,4 | 3.350 | 3.876.213 | 95,1 | 14.116 | 60,37 |
| 1913 | 7.614.761 | 30,3 ^a | 4.038 | 12.617.620 ^d | 483,5 | 32.949 | 266,19 |

^a 1914; ^b 1870; ^c 1872; ^d 1916

Fuente: elaboración propia en base a Ferreres, 2005 (I, III, VI), Argentina, *Censos Nacionales*, 1869, 1895 y 1914 (II); Barsky y Gelman, 2001 (IV); Cortés Conde, 2001 (V); Barbero y Rocchi, 2003 (VII).

Los pilares del crecimiento fueron la producción y exportación de bienes agropecuarios, la inmigración europea y la inversión extranjera, en un contexto de pacificación política y consolidación institucional. Como se observa en el cuadro, la superficie sembrada con cereales y oleaginosas se multiplicó por 61 entre 1872 y 1916, gracias a la ocupación de tierras y a su puesta en explotación en modernos establecimientos agropecuarios. El valor de las exportaciones se multiplicó por 16 entre 1870 y 1913, y en paralelo fue diversificándose la canasta de bienes exportables, ya que a los cueros, el tasajo y las lanas se agregaron las carnes (congeladas y enfriadas), los granos (cereales y lino) y otros bienes primarios. Los productos provenientes del sector rural sumaban en el período 1910-1914 el 88% del valor de las exportaciones.⁸⁶ Entre 1869 y 1913 la población se cuadruplicó gracias a la inmigración masiva, mayoritariamente europea. La inversión extranjera, por su parte, cumplió un rol clave en la financiación del crecimiento. En 1914 Argentina ocupaba el cuarto lugar en el mundo como país receptor de capital externo, y el primero en América Latina. El cuadro 1.3 reproduce el *stock* de capital extranjero en tres años seleccionados, poniendo en evidencia que entre 1875 y 1913 se multiplicó por 21. Sus principales destinos

⁸⁶ Díaz Alejandro (1983), p.19.

hasta 1914 fueron los títulos públicos, los ferrocarriles, el comercio, las actividades inmobiliarias, las finanzas y los servicios públicos. En 1909 era extranjero el 41% del *stock* total de capital del país, con un indiscutido predominio de las inversiones británicas, que alcanzaban al 65% del total del capital externo.⁸⁷

Cuadro 1.3. Argentina. *Stock* de capital extranjero
(1875-1913: años seleccionados)

| Año | <i>Stock</i> de capital extranjero (millones de pesos oro) |
|------------|---|
| 1875 | 132,6 |
| 1891 | 922,9 |
| 1913 | 2.835,5 |

Fuente: Regalsky (1986), p.51.

El cuadro 1.1 revela también que, a pesar del predominio del sector agropecuario -que en 1900 aportaba el 30,2% del producto, frente al 16,3 que generaba la actividad industrial-, el crecimiento de esta última, medido en números índice, también fue muy significativo, tema que desarrollaremos con mayor detalle en la próxima sección.

Durante la Primera Guerra Mundial las condiciones económicas empeoraron drásticamente, y entre 1913 y 1917 el país experimentó una de las recesiones más graves de su historia, como puede apreciarse en el cuadro 1.4.

Cuadro 1.4. Argentina. Tasas de crecimiento anual del PIB y del PIB per cápita,
1870-1929 (periodos seleccionados)

| Período | PIB (%) | PIB per cápita (%) |
|----------------|----------------|---------------------------|
| 1870-1900 | 5,65 | 2,43 |
| 1900-1913 | 5,95 | 2,32 |
| 1913-1929 | 3,32 | 0,83 |
| 1913-1917 | -4,27 | -5,98 |
| 1917-1929 | 6,13 | 3,51 |

Fuente: elaboración propia en base a Maddison (1997).

⁸⁷ Díaz Alejandro (1983), p.42.

Con una economía abierta y muy integrada al mercado mundial, el país era muy vulnerable a cualquier *shock* de origen externo. El crecimiento, como ya mencionamos, había estado condicionado fundamentalmente por tres variables: el valor de las exportaciones (que a su vez determinaban la capacidad importadora), el ingreso de capitales extranjeros y la inmigración. Durante la guerra prácticamente cesó la entrada de capital extranjero, y el saldo migratorio fue negativo en poco más de 200.000 personas. En cuanto al comercio exterior, entre 1913 y 1917 el valor de las exportaciones creció el 26%, pero el de las importaciones se redujo un 23%.⁸⁸ La restricción importadora, producto de los obstáculos generados por el conflicto bélico, tuvo un efecto muy negativo sobre el nivel interno de actividad y afectó seriamente a la industria, que era muy dependiente de la importación de insumos y bienes de capital. Solo las ramas que contaban con suficiente capital fijo y que utilizaban materias primas e insumos locales pudieron prosperar. La guerra impactó negativamente sobre los ingresos del Estado (que se vieron reducidos por el descenso de la recaudación aduanera), y sobre la inversión, que entre 1913 y 1917 se derrumbó, pasando del 39% al 12% del PIB.⁸⁹ También cayó el consumo, que venía aumentando sostenidamente en los años previos, dado que la crisis elevó drásticamente los índices de desocupación y la inflación deterioró los salarios reales, lo que a su vez repercutió en un gran aumento de la conflictividad social en los últimos años de la década de 1910.

Tras el fin de la guerra la situación se revirtió, reanudándose el crecimiento, como también puede apreciarse en el cuadro 1.4. El desempeño de la economía no fue uniforme a lo largo de toda la década. Después de una acelerada expansión en la inmediata posguerra (en la que prácticamente se revirtió la caída de 1913-17), el impacto de la crisis internacional de 1920-1921 se sintió con mucha intensidad. A partir de 1922 se inició la recuperación y, después de una ligera contracción en 1925-26, la prosperidad se mantuvo hasta mediados de 1929, momento en que comenzaron a manifestarse claramente los primeros síntomas de la gran crisis mundial.

El crecimiento de la década del veinte se sustentó tanto en la expansión de la producción agropecuaria como la de la industria. Tras la crisis de 1920-21 las exportaciones recuperaron su ritmo ascendente, duplicando sus valores entre 1921 y 1928, mientras que las

⁸⁸ Gerchunoff y Llach (2003), p. 492.

⁸⁹ Di Tella y Zymelman, (1967), p.95.

importaciones crecieron un 48% en el mismo período.⁹⁰ La industria, por su parte, se expandió a un ritmo más elevado que el sector primario.⁹¹

A pesar de la recuperación, los montos de inversión extranjera estuvieron muy por debajo de los valores de los años inmediatamente anteriores a la guerra, como puede constatarse en el cuadro 1.5.

Cuadro 1.5. Inversión privada extranjera en la Argentina. 1900-1931
(años seleccionados, millones de dólares corrientes)*

| País de origen | | | | | | | Sectores | | |
|----------------|-------|-----|---------|----------|-------|-------|----------------|--------|-------|
| Año | UK | USA | Francia | Alemania | Otros | Total | Sector público | FF.CC. | Otros |
| 1900 | 907 | | | | | 1.120 | 353 | 461 | 306 |
| 1909 | 1.424 | 19 | 396 | 193 | 144 | 2.176 | 667 | 776 | 733 |
| 1913 | 1.861 | 39 | 458 | 241 | 537 | 3.136 | 652 | 1.038 | 1.446 |
| 1917 | 1.882 | 82 | 448 | 265 | 566 | 3.233 | 634 | 1.060 | 1.539 |
| 1923 | 1.906 | 193 | 401 | 275 | 314 | 3.089 | 559 | 1.134 | 1.543 |
| 1927 | 2.003 | 487 | 410 | 275 | 299 | 3.474 | 743 | 1.188 | 1.508 |
| 1931 | 1.874 | 721 | 403 | 267 | 396 | 3.661 | 707 | 1446 | 1.453 |

Fuente: Lanciotti y Lluch (2009), p.43.

* no incluye inversiones en petróleo

En 1913, el *stock* de capital externo sobre el total de la inversión había alcanzado su máximo en Argentina, contribuyendo con el 48% del capital fijo. Para entonces, Gran Bretaña lideraba la inversión externa privada con el 47%, la participación de Francia era del 9 %, seguida por Alemania con el 7%, y los Estados Unidos con solo el 1%. Después de la Primera Guerra mundial se produjeron cambios significativos. Se modificaron no solo los montos sino también los orígenes, destinos y modalidades de la inversión. Si bien la inversión europea comenzó a crecer nuevamente desde 1923, lo hizo a una tasa menor que en la década precedente, y a fines de los años veinte la entrada de capital norteamericano superó al ingreso de capital británico. En 1929 el porcentaje de inversión externa sobre el total de capital fijo invertido se había reducido al 32%.⁹² Con respecto a los destinos, los principales cambios fueron el lento crecimiento de la inversión ferroviaria, la severa reducción de la inversión en

⁹⁰ Gerchunoff y Llach (2003), p.492.

⁹¹ Díaz Alejandro, (1983), p.62.

⁹² Lanciotti y Lluch (2009), p.41.

cédulas hipotecarias y el aumento de la inversión tanto en servicios públicos urbanos (teléfonos, electricidad) como en la industria manufacturera, que se constituyó en el rubro más dinámico. En cuanto a las modalidades, una parte cada vez mayor de las exportaciones de capital pasó a hacerse mediante inversiones directas, a través de filiales y subsidiarias de empresas multinacionales.⁹³

Con la paz se restableció también la inmigración. Aunque no se volvieron a alcanzar las cifras record de la primera década del siglo, el saldo neto de inmigrantes entre 1921 y 1930 fue de poco más de 900.000 personas. Como puede apreciarse en el cuadro 1.6, dicha cifra es inferior a la de 1900-1910 pero muy superior a las de los dos últimos decenios del siglo XIX.

Cuadro 1.6. Argentina. Inmigración neta (1857-1930)
(miles de personas)

| Años | Saldo migratorio |
|-----------------|------------------|
| 1857-60 | 13 |
| 1861-70 | 81 |
| 1871-80 | 91 |
| 1881-90 | 649 |
| 1891-1900 | 338 |
| 1901-10 | 1.134 |
| 1911-20 | 280 |
| 1921-30 | 905 |
| Total 1857-1930 | 3.491 |

Fuente: Díaz Alejandro (1983), p.36.

Impulsos a la industrialización durante la etapa agroexportadora

Como ya hemos indicado, si bien en la etapa agroexportadora en su conjunto el principal motor del crecimiento de la economía argentina fue la producción de bienes agropecuarios destinados al mercado externo, en su transcurso tuvo lugar también un gradual incremento de la actividad industrial, cuyo crecimiento en la década de 1920 fue superior al del sector primario. Los impulsos a la industrialización tuvieron distintos orígenes.

⁹³ Regalsky y Barbero (2002).

Como ha señalado Albert Hirschman, la industrialización en los países periféricos no fue solamente una respuesta a la restricción importadora provocada por guerras y depresiones, sino también el resultado de la gradual expansión de la sus economías basada en las exportaciones primarias. Hirschman utiliza la expresión *final demand linkage* para referirse a la gradual sustitución de importaciones como respuesta al crecimiento de los mercados locales y el establecimiento de industrias con ventajas de localización debido al peso de los productos (cemento, cerveza) o a las amplias dimensiones de la demanda (textiles).⁹⁴

En la fase de crecimiento guiado por las exportaciones primarias operaron también los eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante. La modernización de la producción primaria desde mediados del siglo XIX en adelante, y en particular la expansión cerealera desde la década de 1880, implicaron una demanda creciente de bienes manufacturados, desde alambrados, herramientas agrícolas y molinos de viento a segadoras, trilladoras y cosechadoras, cuyo uso se difundió desde entonces. Si bien en los inicios la mayoría de los implementos agrícolas eran importados, tempranamente fueron surgiendo cientos de herrerías para proveer piezas menores o para reparar y adecuar las más sofisticadas. Más tarde nacieron talleres de mayor dimensión, destinados a la fabricación de dichos elementos. Otro insumo clave de la industria cerealera fue el de las bolsas de arpillera, requeridas para el almacenamiento y posterior transporte del trigo, que dio origen a numerosas empresas tanto en áreas agrícolas como en zonas urbanas.⁹⁵

El sector agropecuario generó asimismo numerosos eslabonamientos hacia adelante. La oferta de productos agrícolas y ganaderos dio origen a una pujante industria de alimentos y bebidas, que en vísperas de la Primera Guerra Mundial aportaba más del 50% de la producción industrial del país. Entre los mayores establecimientos industriales de la etapa agroexportadora se contaban los frigoríficos, los molinos harineros, las fábricas de cerveza y los ingenios azucareros. Otras industrias de elaboración de materia prima local fueron la vitivinícola, las del cuero y la madera, los lavaderos de lana y la fabricación de tejidos de lana, que fue prosperando desde fines del siglo XIX. El análisis de los censos industriales de 1895 y 1914, que incluimos como un apartado dentro de este capítulo, ofrece información más detallada sobre dichos ítems. Es importante señalar que una proporción no desdeñable de los productos agropecuarios que se exportaban había sufrido previamente algún tipo de transformación en establecimientos locales, como en los casos de la carne congelada o enfriada, los productos lácteos, la harina, la lana lavada y el extracto de quebracho. Si bien el

⁹⁴ Hirschman (1968).

⁹⁵ Gallo (2004), cap.5.

grueso de la producción industrial local se consumía en el mercado interno, se ha estimado que en vísperas de la Primera Guerra Mundial entre un 15 y un 20% se destinaba a la exportación.⁹⁶

El tipo de especialización primaria de la Argentina favoreció la diversificación de su estructura productiva. Contaba con una canasta exportadora relativamente amplia en comparación con otras naciones latinoamericanas, y con un tipo de producción que implicaba la incorporación al mercado de vastas regiones del país. La integración del mercado nacional fue motorizada por el tendido de la red ferroviaria, que para 1914 había alcanzado una longitud de más de 32.000 Km, con líneas troncales que unían a la ciudad de Buenos Aires con las capitales del interior y una trama más densa en las áreas agrícolas, en particular las de las provincias de Buenos Aires y Santa Fe.

El desarrollo de una red ferroviaria y de otras obras de infraestructura destinadas a motorizar las exportaciones -como los puertos de Buenos Aires, Rosario y Bahía Blanca- fue otro de los impulsos a la industrialización. La construcción y operación de los ferrocarriles, que estuvo en manos de empresas británicas y, en mucha menor medida, francesas, no generó el desarrollo de una industria metalmecánica integrada, en gran parte porque el material rodante se importaba libre de derechos aduaneros. Sin embargo, las empresas ferroviarias que operaron en la Argentina contaron tempranamente con talleres de reparaciones que fueron incorporando en forma paulatina actividades de creciente complejidad. En 1913 existían 56 talleres, que ocupaban casi 15.000 trabajadores (10.192 obreros y 4.598 peones). En ese año armaron y pusieron en servicio 149 locomotoras, 177 coches de pasajeros y 5.681 vagones de carga. Su personal representaba un 50% del total de ocupados en la rama metalmecánica, y su producción un 15%.⁹⁷ Dichos talleres continuaron expandiéndose durante la Primera Guerra Mundial y en la década de 1920, incorporando tareas de armado y fabricación.⁹⁸

La industria de materiales de construcción fue otro de los sectores más favorecidos por la expansión económica de la etapa agroexportadora. La demanda provino tanto de la construcción de infraestructura como del proceso de urbanización. Los centros urbanos con una población de por lo menos 2.000 habitantes, que en 1869 contaban con solo el 28% de la población, incrementaron su participación al 37% en 1895 y al 53% en 1914.⁹⁹

⁹⁶ Díaz Alejandro (1983), p.27.

⁹⁷ Dorfman (1970) p.300.

⁹⁸ Brady (1926).

⁹⁹ Díaz Alejandro (1983), p.387.

Un segundo elemento favorable al desarrollo de la industria durante la etapa agroexportadora fue el crecimiento demográfico, dado que, como ya mencionamos, la población se cuadruplicó entre 1869 y 1914, pasando de menos de dos millones de habitantes a casi ocho millones, con una tasa anual media del 3,4%.¹⁰⁰ Si bien no hubo nuevos censos de población hasta 1947, se estima que en 1930 ascendía a casi 12 millones de habitantes.¹⁰¹

El aporte de la inmigración fue crucial para el crecimiento de la población, ya que entre 1857 y 1930 arribaron a la Argentina más de seis millones de inmigrantes, procedentes en su casi totalidad de Europa, con una tasa de retorno del 40% y un saldo neto de aproximadamente 3.400.000 personas, como puede apreciarse en el cuadro 1.6.¹⁰² Si bien durante el período de la inmigración de masas los Estados Unidos fueron el principal país de destino en números absolutos, Argentina fue el país americano que más extranjeros recibió en relación a su población total.¹⁰³ De acuerdo al Censo Nacional de 1914, en dicho año un tercio de los habitantes del territorio nacional había nacido en el exterior. En los centros urbanos más importantes, como Buenos Aires y Rosario, dicha proporción alcanzaba al 50% y al 43% respectivamente. Las políticas públicas favorecieron el ingreso irrestricto de inmigrantes, que desde mediados del siglo XIX fueron considerados por las élites gobernantes como un factor clave para la modernización del país.

Aunque las magnitudes del mercado interno eran reducidas en términos comparados, el *boom* demográfico implicó un acelerado incremento de la demanda -facilitado por la urbanización y la conformación temprana de una clase media urbana y rural- y garantizó una oferta constante de mano de obra.

La inmigración no solo sustentó el aumento de la demanda interna sino que contribuyó también a su diversificación, en la medida en que los inmigrantes de distintos orígenes fueron modificando las pautas de consumo locales al incorporarles sus hábitos y costumbres. La satisfacción de las nuevas demandas se logró en su mayor parte gracias a la acción de los mismos inmigrantes, que tuvieron un rol decisivo en el surgimiento de la industria local. De acuerdo a los datos censales, como ya mencionamos, los extranjeros constituían el 85% de los propietarios de industrias en 1895, el 64% en 1914 y el 55% en 1935.¹⁰⁴ Su preeminencia, que también se verificaba en la agricultura y en el comercio, se debía a una multiplicidad de

¹⁰⁰ De acuerdo a los datos de los tres primeros censos nacionales, la población fue de 1.737.000 habitantes en 1869, de 3.955.000 en 1895 y de 7.885.000 en 1914.

¹⁰¹ La cifra exacta proporcionada por Díaz Alejandro es de 11.896.000 habitantes.

¹⁰² El total exacto de ingresos entre 1857 y 1930 fue de 6.296.340 personas, con un saldo neto de 3.398.000 (Germani, 1965, p.182).

¹⁰³ Devoto, 2003, p.49.

¹⁰⁴ Datos de los Censos Industriales de 1895, 1914 y 1935.

razones. En primer lugar, a la proporción de extranjeros entre la población masculina adulta, mayor aún a la proporción total. En segundo término, al hecho de que muchos de ellos traían oficios de sus países de origen, ya que la emigración era un recurso al cual apelaban los artesanos para evitar la proletarización. Otros, sin ser artesanos, tenían alguna experiencia en actividades protoindustriales que habían combinado con las tareas agrícolas. En tercer lugar, a su capital social, dado que la gran mayoría de los inmigrantes que llegaban a la Argentina tenía conocidos (parientes, amigos, paisanos) que les proporcionaban información y se convertían en potenciales socios en los emprendimientos. Por último, a la capacidad de iniciativa que caracterizaba a los inmigrantes que dejaban su tierra y su familia para lidiar con la incertidumbre de buscar una mejor fortuna en un destino lejano.¹⁰⁵

Cabe señalar que la inmigración masiva contribuyó también, como ya hemos mencionado, a garantizar la oferta de mano de obra para el sector manufacturero, lo cual queda de manifiesto en la proporción de extranjeros entre los trabajadores industriales, que, de acuerdo a los datos de los censos, alcanzaba al 64% en 1895 y al 49% en 1914. Muchos empresarios inmigrantes comenzaron trabajando en relación de dependencia en el comercio o la industria para instalarse por cuenta propia a los pocos años, gracias sobre todo a su capacidad de ahorro y a la posibilidad de asociarse con familiares y amigos.¹⁰⁶

Debe destacarse asimismo que una minoría de empresarios extranjeros estuvo constituida por hombres de negocios que no pueden ser considerados estrictamente como inmigrantes pero que se establecieron en la Argentina para desarrollar sus emprendimientos, aportando capitales y conocimientos.¹⁰⁷ Así se originaron algunos de los mayores grupos económicos surgidos en las últimas décadas del siglo XIX, así como numerosas empresas individuales.¹⁰⁸

También la inversión extranjera directa contribuyó al crecimiento industrial en la fase agroexportadora. Aunque hasta 1914 se destinó en su casi totalidad a los ferrocarriles, los servicios públicos y las finanzas, algunas de las compañías industriales de mayores dimensiones -como los frigoríficos- eran *free-standing companies* extranjeras (compañías autónomas con sede en el exterior) o filiales de empresas multinacionales. Ya hemos mencionado que los talleres de reparación de los ferrocarriles británicos, que también

¹⁰⁵ Barbero (1998b).

¹⁰⁶ De ello dan testimonio numerosas historias de vida de empresarios inmigrantes. Véase, a modo de ejemplo, Chueco (1886, 1896); Dorfman (1970); Petriella y Sosa Miatello (1976); Azzi y De Titto (2008).

¹⁰⁷ La Ley de Inmigración de 1876 de Argentina consideraba inmigrantes a aquellos extranjeros arribados al país en segunda o tercera clase de los buques en los que viajaban.

¹⁰⁸ Barbero (2011a), p.7.

fabricaban material rodante, se contaban entre las más grandes empresas industriales del país. La inversión extranjera en el sector manufacturero se acentuó durante la década de 1920, en la cual se radicaron numerosas compañías multinacionales, en su mayoría norteamericanas. Entre ellas se contaban tanto filiales de producción como filiales comerciales, así como empresas que armaban partes importadas o que combinaban importación y fabricación local. Es importante destacar que las filiales comerciales de empresas productoras de maquinaria y equipos no solo distribuían los bienes que importaban sino que ofrecían asimismo asesoramiento y servicio postventa a sus clientes. Su función en el proceso de industrialización no debe ser minimizada, ya que contribuyeron al desarrollo de las empresas locales al vehiculizar la oferta de maquinaria, sobre todo cuando desarrollaron estrategias de venta que facilitaron el acceso a los bienes de capital por parte de los usuarios.¹⁰⁹

Cabe mencionar por último el rol del marco institucional en los impulsos a la industrialización en la fase de crecimiento guiado por las exportaciones. Aunque hasta comienzos de la década de 1940 no se aplicaron en la Argentina políticas industrialistas, las reglas del juego establecidas desde las últimas décadas del siglo XIX ofrecieron numerosos incentivos a la inversión, favoreciendo el desarrollo del sector manufacturero. La pacificación del territorio y la organización del Estado, consolidadas a partir de 1880, fueron cruciales para la instauración de un orden que aseguraba el respeto a los derechos de propiedad, promovía la inmigración europea y el ingreso de capital extranjero y garantizaba el ejercicio de la actividad privada. El país compartía muchas de las características de las economías emergentes, en términos de vacíos institucionales, imperfecciones de los mercados de factores y altos costos de transacción, pero en algunos aspectos –legislación comercial, desarrollo del sistema bancario, mercado de valores, agencias de información crediticia- había alcanzado un desarrollo no desdeñable para principios del siglo XX.¹¹⁰ Ello permitió que fuera incrementándose, por distintas vías, la oferta de capital destinado a la industria. Por una parte fueron surgiendo inversores extranjeros dispuestos a financiar emprendimientos en el sector manufacturero. Por otra, se desarrollaron sistemas de asociación entre parientes y amigos que permitieron la conformación de pequeñas empresas, en su mayoría formadas por inmigrantes. Por último, el sistema bancario oficial y privado fue consolidándose (con marchas y contramarchas) y con él la oferta de crédito, que no fue muy elevada pero tampoco

¹⁰⁹ Barbero (2004), pp.208-210.

¹¹⁰ Barbero (2011a), p.5.

inexistente, ya que era habitual que las empresas industriales recibieran créditos a corto plazo que se renovaban automáticamente.¹¹¹

Otra circunstancia que favoreció la industria argentina durante la etapa de crecimiento guiado por las exportaciones fue que los aranceles promedio eran elevados en términos comparados, si bien sufrieron fuertes oscilaciones y variaciones según categorías de productos.¹¹² En 1910-11 su nivel medio era del 20%, mientras que en 1920-21 había caído al 8%, recuperándose a mediados de la década de 1920, momento en que alcanzaba el 25-30%, nivel superior al de Canadá, Francia, Alemania e Italia.¹¹³ Las oscilaciones se debían en gran medida a que los derechos de importación se fijaban en base a aforos, valores establecidos por ley que se aplicaban a los distintos bienes y sobre los cuales se aplicaban los aranceles. Al elevarse los precios en épocas de inflación los niveles de protección real disminuían. El principal problema al terminar la guerra fue que los aforos, que habían sido determinados en 1906, habían quedado muy atrasados con respecto a los precios reales. Hasta 1922 el descenso de la protección real fue compensado en parte por la depreciación del peso y a partir de 1923, cuando el peso comenzó a revaluarse, se sancionó una nueva ley de aduanas que actualizó los aforos y elevó los derechos de importación. Hasta fines de la década los valores de los aforos mantuvieron, en promedio, su correspondencia con los valores reales.¹¹⁴ Otra cuestión a remarcar es que en la medida en que los aforos solo discriminaban en forma muy general entre distintas categorías de productos, la protección real a los bienes de mayor calidad era inferior a la de los bienes de menor valor. Los niveles más altos de protección beneficiaban los bienes finales, mientras que combustibles, insumos y maquinarias ingresaban libres de derechos o con aranceles muy bajos.

La protección arancelaria no formó parte de una estrategia industrializadora sino que respondió fundamentalmente a otras razones. En primer lugar, a las necesidades fiscales, dado que los impuestos a la importación constituían el principal ingreso del Estado. En segundo término, los aranceles fueron incrementados en momentos de crisis (1873, 1890, 1930) con la finalidad de restringir las importaciones y equilibrar las cuentas externas. Por último, fueron producto de presiones sectoriales de parte de industriales de diversas ramas que utilizaron su capacidad de lobby para incrementar y conservar sus cuotas de mercado. Al igual que en otros

¹¹¹ Sobre la oferta de crédito para la industria existen posiciones encontradas, pero la detallada investigación llevada a cabo por Fernando Rocchi (2006) revela que era superior a lo que suele estimarse. Sobre el sistema bancario véase Regalsky (1999).

¹¹² Sobre la cuestión arancelaria véase Díaz Alejandro (1983); Solberg (1973); Guy (1979); Hora (2000); y Rocchi (2006).

¹¹³ Díaz Alejandro (1983), p.276.

¹¹⁴ Barbero y Rocchi (2003).

países latinoamericanos, el mecanismo por el cual los industriales obtenían aranceles proteccionistas era selectivo e individual.¹¹⁵

Evolución y estructura del sector industrial

Como resultado de la conjunción de todos los factores mencionados, la industria creció a tasas significativas desde las últimas décadas del siglo XIX, con un paréntesis durante la Primera Guerra Mundial, según puede constatarse en el cuadro 1.7.

Cuadro 1.7. Argentina. Tasas anuales de crecimiento del PIB y del producto industrial, 1875-1930
(porcentajes)

| Período | PIB | Producto industrial (1) | Producto industrial (2) |
|-----------|-----|-------------------------|-------------------------|
| 1875-1890 | 8,4 | 5,2 | --- |
| 1890-1900 | 5,5 | 11,5 | --- |
| 1900-1913 | 7,0 | 7,8 | 6,00 |
| 1913-1920 | 1,6 | 2,2 | 0,7 |
| 1920-1930 | 3,5 | 4,3 | 5,1 |

Fuente: Rocchi (2006), p.21.¹¹⁶

Su ritmo de expansión fue, desde 1890, superior al del PIB y su participación en el producto había alcanzado al 18,65% en la década de 1920, según se observa en el cuadro 1.8.

¹¹⁵ Haber (2006).

¹¹⁶ Los datos para producto industrial (1) corresponden a estimaciones de Roberto Cortés Conde (1997) y los de producto industrial (2) a las de CEPAL (1959).

Cuadro 1.8 Argentina. Participación del sector manufacturero en el PIB a costo de factores, 1900-1949
(porcentajes)

| Período | Participación porcentual de la industria |
|-----------|--|
| 1900-1909 | 15,35 |
| 1910-1919 | 16,54 |
| 1920-1929 | 18,65 |
| 1930-1939 | 21,06 |
| 1940-1949 | 24,22 |

Fuente: Kosacoff (1992), p.3.

Más allá de las divergencias en las estimaciones, ambos cuadros ponen de manifiesto que la tasa de crecimiento de la industria entre 1875 y 1930 fue sostenida y que la participación porcentual en el PIB también se fue incrementando en forma gradual desde comienzos del siglo XX.¹¹⁷

A lo largo de todo el período mencionado pueden identificarse tres grandes etapas en la evolución de la industria en su conjunto.¹¹⁸ Durante la primera, que transcurrió entre 1875 y 1913, se alcanzaron las tasas de crecimiento más elevadas, en paralelo con la gran expansión económica del país y por efecto de los eslabonamientos generados por el *boom* agroexportador, a los que ya hemos hecho referencia.¹¹⁹ En su transcurso nació la industria moderna, con el surgimiento de las primeras fábricas desde la década de 1870 y la difusión de la mecanización a partir de la de 1890. El crecimiento industrial se frenó con la Primera Guerra Mundial, a causa tanto de las restricciones a la importación (de insumos, maquinaria, repuestos y combustibles) como del cese de la afluencia de inmigrantes y de capitales extranjeros y de la paralización de la construcción. El impacto de la guerra fue en conjunto negativo, dado que entre 1914 y 1918 la producción industrial total se estancó pero, como ya mencionamos, los efectos del conflicto bélico no afectaron por igual a todas las ramas.¹²⁰

¹¹⁷ La tasa de crecimiento entre 1900 y 1929 es comparable con la del período 1930-1948, en el que alcanzó al 5,91 según Cortés Conde y al 4,15% según CEPAL.

¹¹⁸ Acerca de la periodización véase Rocchi (2006) y Barbero y Rocchi (2003).

¹¹⁹ También debe considerarse que se partió de valores mínimos.

¹²⁰ El producto industrial, en números índice, se redujo de 266.19 en 1913 a 258.97 en 1918. Barbero y Rocchi (2003), p. 265 Algunas de las más afectadas durante la guerra fueron la industria metalúrgica y la industria textil de algodón. Otras, como las de alimentos, calzado y muebles, pudieron abastecerse de materias primas e insumos en el mercado doméstico.

Durante los años veinte la industria reanudó su crecimiento, favorecida por la recuperación de la economía, con una tasa de expansión que osciló entre el 4,3 % y el 5,1 % anual.¹²¹ El tipo de cambio y la tarifa aduanera actuaron en forma alternada a favor del sector manufacturero. El principal problema al terminar la guerra fue, como ya señalamos, que los aforos quedaron muy atrasados con respecto a los precios reales, que se habían incrementado sensiblemente a causa de la inflación. Hasta 1922 el descenso de la protección real fue compensado en parte por la depreciación del peso y a partir de 1923, por la sanción de una ley de aduanas que actualizó los aforos e incrementó los impuestos *ad valorem*. El incentivo que estuvo presente durante toda la década, fue el aumento del consumo interno, fundamentalmente el de las clases medias y los obreros calificados, gracias a la recuperación de los salarios reales.¹²² Como veremos más adelante, durante los años veinte la industria experimentó también cambios cualitativos, que implicaron una mayor integración y diversificación y la adopción de nuevos métodos productivos, favorecida por la radicación de empresas extranjeras.

La evolución del sector manufacturero en su conjunto queda reflejada en el cuadro 1.9, que incluye las variaciones intercensales en el empleo y el producto industrial entre 1895 y 1935. El producto se casi cuadruplicó entre 1895 y 1914, mientras que el número de trabajadores se multiplicó por 2,8, lo cual pone de relieve el incremento en la intensidad de capital. Entre los censos de 1895 y 1914 el número de establecimientos se duplicó (de 23126 a 48779), mientras que la fuerza motriz utilizada se incrementó más de diez veces, pasando de 59.427 HP a 678.757 HP.

Cuadro 1.9 Argentina. Variaciones intercensales en el producto y el empleo industrial, 1895-1935

| Años | Producto Industrial N.I.1900=100 | Número de trabajadores |
|------|-------------------------------------|---------------------------|
| 1895 | 60,37 | 145.641 |
| 1914 | 226,41 | 410.201 |
| 1935 | 621,51 | 463.424 |

Fuente: Barbero y Rocchi (2003), p. 274.

¹²¹ Según se consideren las estimaciones de Cortés Conde o de CEPAL, respectivamente.

¹²² Rocchi (2006), pp.116-118.

La evolución de las tasas de sustitución, que revelan tanto la proporción de bienes consumidos que se fabricaban localmente como la de los distintos tipos de bienes que se importaban, dan también cuenta de los alcances del proceso de industrialización durante la etapa agroexportadora.

Cuadro 1.10. Argentina. Tasas de sustitución, 1900-1939
(porcentajes)

| Período | Demanda de bienes industriales | Total bienes Importados | Bienes de consumo | Bienes de capital | Insumos industriales | Producto industrial |
|---------|--------------------------------|-------------------------|-------------------|-------------------|----------------------|---------------------|
| 1900-04 | 100 | 58,6 | 22,2 | 8,7 | 27,7 | 41,4 |
| 1905-09 | 100 | 59,8 | 21,1 | 12,3 | 26,4 | 40,2 |
| 1910-14 | 100 | 58,0 | 21,0 | 11,1 | 25,9 | 42,0 |
| 1915-19 | 100 | 46,3 | 22,6 | 6,1 | 17,6 | 53,7 |
| 1920-24 | 100 | 49,2 | 20,2 | 8,4 | 20,6 | 50,8 |
| 1925-29 | 100 | 51,1 | 18,9 | 11,1 | 21,0 | 48,9 |
| 1930-34 | 100 | 37,3 | 14,6 | 5,2 | 17,5 | 62,7 |

Fuente: CEPAL (1959), vol.2, pp. 159-160.

El cuadro 1.10 pone asimismo en evidencia que, más allá de la expansión del sector manufacturero, las tasas de sustitución variaron muy poco hasta la Primera Guerra Mundial, dado que el notable incremento de la demanda, producto del crecimiento demográfico y de los otros factores ya mencionados, fue satisfecho tanto con producción local como con bienes importados, que entre 1900 y 1914 cubrían aproximadamente el 60% del consumo. A partir de la guerra creció el consumo de bienes nacionales, si bien su participación en la demanda final descendió entre 1920 y 1929. Recién después de la crisis las tasas de sustitución dieron un salto, abasteciendo la producción local al 60% de la demanda.

Salvo durante la guerra, los insumos, que incluían bienes semielaborados y combustibles, constituían el principal rubro de importación. Si bien antes de 1914 se elaboraban en el país insumos para la industria de diverso tipo (entre ellos envases de vidrio y hojalata, bolsas de arpillera, cueros y suelas curtidos, hilados y tejidos de lana, productos sencillos de metal, productos químicos), la integración de la industria era todavía incipiente. Según el censo de 1914 el 25% del total de la materia prima utilizada por la industria provenía del exterior. La principal limitación era que la Argentina no producía hierro ni carbón (los

yacimientos existentes comenzaron a explotarse recién en la década de 1940) ni tampoco algodón (hasta los años veinte, lo cual retrasaba el desarrollo de la industria textil). Las importaciones de carbón eran cruciales porque hasta la década de 1910 fue el único combustible utilizado para generar energía. Con el comienzo, desde entonces, de la explotación de yacimientos de petróleo, se inició la oferta local de combustibles, pero el carbón siguió dominando hasta mediados del siglo XX. A pesar de la abundancia de cursos de agua, la utilización de energía hidroeléctrica recién comenzó en los años cuarenta. Las usinas generadoras de electricidad, que se instalaron desde fines del siglo XIX, empleaban mayoritariamente carbón y en menor medida petróleo.¹²³ El hierro se importaba en forma de lingotes, pero también se usaba mucha chatarra, sobre todo la proveniente de vías de ferrocarril en desuso. Otro insumo básico que no se fabricaba localmente era la pulpa de papel, que recién comenzó a elaborarse en la década de 1920, en la cual se desarrolló también la producción de hilados y tejidos de algodón.¹²⁴

Las tasas de sustitución indican también que la proporción de bienes finales importados era significativa, dado que entre 1900 y 1929 cubrieron alrededor del 20% de la demanda. Ello se explica en parte porque en general la demanda creció más que la producción local, pero también porque la fabricación de algunos bienes de consumo masivo, como la de textiles de algodón, era muy incipiente, y porque en muchos casos la calidad de los productos fabricados localmente no podía competir con la de los bienes importados. Si bien los aranceles, como ya mencionamos, eran elevados en términos comparados, protegían sobre todo a los productos de menor valor y favorecían a los de mayor calidad, que tributaban en base a aforos que estaban por debajo de su precio de mercado. Otro punto a resaltar es que la composición en las importaciones de bienes de consumo fue variando. Hasta 1914 predominaban los textiles, pero desde 1920 se aceleró la importación de nuevos bienes de consumo durables, entre ellos automóviles y electrodomésticos.

Con respecto a los bienes de capital, su participación relativa variaba de acuerdo a las coyunturas. Cayó sensiblemente durante la guerra y durante el primer quinquenio de la década de 1920, pero volvió a recuperarse entre 1925 y 1929, período en el cual alcanzó sus máximos históricos.¹²⁵ A diferencia de los insumos, cuya importación era indispensable para mantener a las fábricas en funcionamiento, la de bienes de capital podía postergarse en

¹²³ Barbero, Lanciotti y Wirth, (2009).

¹²⁴ Barbero (2001), p.340; Rocchi (2006), p.120.

¹²⁵ Pineda (2009), pp.42-47. Véase también Tafunell y Carreras (2005), Di Tella y Zymelman (1967) y Villanueva (1972).

momentos de crisis o de restricción de la oferta. Como ya señalamos, insumos y bienes de capital ingresaban sin pagar impuestos a la importación o tributando aranceles muy bajos, salvo en casos en los que la producción local estaba en condiciones de abastecer al mercado.¹²⁶

Los censos industriales de 1895 y 1914

Los resultados de los censos industriales realizados en 1895 y 1914, junto con el segundo y tercer censo nacional de población, revelan tanto las dimensiones y la estructura sectorial de la industria en dos años determinados, como las transformaciones experimentadas por la industria argentina a lo largo de casi dos décadas de expansión.

De acuerdo al Censo Industrial de 1895 (cuadro 1.11) existían en dicho año 23.126 establecimientos industriales, que empleaban a 145.641 trabajadores (con un promedio de 6,3 cada uno) y contaban con una potencia instalada de 59.427 HP (que implicaba un promedio de 2,6 HP por cada uno). En cuanto a la estructura sectorial, el 72% de los capitales invertidos correspondían a cuatro rubros: alimentos y bebidas (47,4%), construcciones (9,74%), vestido y tocador (9,44%) y metales y anexos (5,54%). La industria de gas y electricidad, por su parte, explicaba el 7,22% de los capitales.¹²⁷

La industria de alimentos y bebidas era dominante no solo considerando el capital invertido en ella, sino también en lo concerniente a la fuerza motriz utilizada, con casi el 60% del total. Incluía tanto empresas de grandes dimensiones y alta intensidad de capital (como los frigoríficos, los ingenios azucareros, los molinos harineros y las fábricas de cerveza) como un gran número de pequeños establecimientos trabajo-intensivos o artesanales (entre ellos panaderías, confiterías, fábricas de fideos y galletitas, fábricas de licores y queserías). El segundo rubro por la dimensión de sus capitales y de la potencia instalada era el de la industria productora de materiales de construcción (aserraderos, carpinterías, marmolerías, fábricas de ladrillos, de cerámicos, de tejas, de cal y otras). La industria textil no figuraba todavía como una rama autónoma sino como parte de la industria del vestido y tocador, la tercera rama por los capitales invertidos y primera en número de establecimientos, pero con muy baja intensidad de capital. Incluía actividades diversas, entre ellas la elaboración de prendas de vestir (en fábricas y principalmente en sastrerías), de calzado, de sombreros y de tejidos. La industria de metales y anexos era incipiente, destacándose las herrerías (con el

¹²⁶ Rocchi (2006), p.24. Algunos de los insumos sustituidos fueron el papel, el ácido sulfúrico y el cemento, que en 1923 pagaban un arancel del 32% y en 1925 del 25%.

¹²⁷ El Censo de 1895 no incluye información sobre valor de la producción.

66% de los establecimientos y el 41% de los capitales), las fundiciones y las hojalaterías. En el rubro “diversos” se incluían las fábricas de tabaco (con el 32% de los capitales) y las curtiembres (con el 23%).

Cuadro 1.11. Dimensiones y estructura sectorial de la industria argentina, 1895

| Rubro | Número de establecimientos | % | Capital \$m/n | % | Potencia HP | % |
|---------------------|-----------------------------------|------------|----------------------|------------|--------------------|------------|
| Alimentos y bebidas | 4.936 | 21,34 | 22.6496.000 | 47,40 | 35.373 | 59,52 |
| Vestido y tocador | 5.713 | 24,70 | 45.087.000 | 9,44 | 1.686 | 2,84 |
| Construcciones | 3.995 | 17,27 | 46.5320.00 | 9,74 | 10.486 | 17,65 |
| Muebles | 2.259 | 9,77 | 23.010.000 | 4,82 | 696 | 1,17 |
| Artísticas y ornato | 949 | 4,10 | 8.569.000 | 1,79 | 25 | 0,04 |
| Metales y anexos | 3.163 | 13,68 | 26.479.000 | 5,54 | 2.122 | 3,57 |
| Productos químicos | 317 | 1,37 | 12.902.000 | 2,70 | 1.850 | 3,11 |
| Gráficas y anexos | 427 | 1,85 | 9.010.000 | 1,89 | 459 | 0,77 |
| Gas y electricidad | 28 | 0,12 | 34.500.000 | 7,22 | 4.200 | 7,07 |
| Diversos | 1.339 | 5,79 | 45.227.000 | 9,47 | 2.530 | 4,26 |
| TOTAL | 23.126 | 100 | 477.812.000 | 100 | 59.427 | 100 |

Fuente: elaboración propia en base al Censo Industrial de 1895.

El Censo Industrial de 1914 (cuadro 1.12) brinda una visión de conjunto de las dimensiones y la estructura del sector manufacturero argentino en vísperas del estallido de la Primera Guerra Mundial, reflejando los cambios experimentados por la industria en las dos décadas previas, en las que el número de establecimientos se había duplicado (de 23.126 a 48.779), mientras que la fuerza motriz utilizada se había más que decuplicado (de 59.427 HP a 678.757 HP).¹²⁸

Las cuatro ramas más representadas por sus capitales en 1895 (alimentos y bebidas, materiales de construcción, vestido y tocador y metalurgia y anexos) aportaban en 1914 casi el 80% del total de la producción, lo cual indica que entre ambos censos no había habido

¹²⁸ Datos de los Censos Industriales de 1895 y 1914. Los valores mencionados incluyen, dentro de Varias Industrias, construcción, elevadores de granos y empresas de electricidad y gas. Si no se tomaran en consideración, la fuerza motriz habría pasado de 59.427 HP a 286.798 HP, multiplicándose por 4,8. Sobre este punto, ver nota siguiente.

cambios significativos en cuanto a la estructura del sector industrial.¹²⁹ Cabe destacar en primer lugar (al igual que en 1895) la preeminencia de la industria de alimentos y bebidas, que incluía sub-ramas muy concentradas en las que prevalecían grandes establecimientos mecanizados (frigoríficos, ingenios azucareros, fábricas de cerveza, bodegas, fábricas de galletitas) y otras de baja concentración, con predominio de pequeños y medianos establecimientos que producían en forma artesanal (fábricas de productos lácteos, de chocolates, de fideos, de licores, de aguas gaseosas, confiterías, panaderías). En 1914 dicha rama explicaba el 39% de los establecimientos, el 43% del capital, el 55% de la producción y el 57,5% de la fuerza motriz. El 94% de las materias primas utilizadas era de origen nacional.

Seguía en el orden la industria de materiales para la construcción, con 12,3% de la producción, 14,5% de los capitales y 15,5% de la fuerza motriz. Las sub-ramas más representadas eran los aserraderos de madera, las carpinterías mecánicas, las fábricas de ladrillos, cal y yeso, la extracción de mármoles y granitos, las fábricas de mosaicos y los obrajes forestales (estos últimos explicaban el 36% de los capitales). En conjunto la rama utilizaba un 52% de materias primas nacionales, lo cual pone de manifiesto una alta dependencia de insumos importados, entre ellos maderas y mármoles.

El tercer puesto seguía correspondiendo a vestido y tocador, que contribuía con el 8,6% de la producción, el 14,6% de los establecimientos, el 6,7% de los capitales y el 2% de la fuerza motriz. Ello se explica porque en dicho rubro se incluían actividades de baja intensidad de capital, siendo las más representadas por el valor de su producción las fábricas de calzado de cuero y de alpargatas (de las que solo algunas estaban mecanizadas) y las sastrerías. Vestido y tocador utilizaba un 55% de materia prima extranjera, lo cual pone de manifiesto el escaso desarrollo de la industria del hilado y el tejido, e incluso de la curtiduría. Es necesario señalar, sin embargo, que el censo de 1914 registró como un rubro independiente a “fibras, hilos y tejidos”, que en 1895 se incluían dentro de “vestido y tocador”, lo cual indica un cierto avance de la industria textil. El nuevo rubro tenía todavía un desarrollo muy incipiente, ocupando el puesto n°7, con el 2,16% del total de la producción y un uso de solo el 33% de materias primas nacionales. Para entonces Argentina no producía ni algodón ni hilados de algodón, y aunque era un gran productor de lana, las hilanderías de dicha fibra eran muy pocas. Dentro de ella los valores más altos de producción correspondían a tejidos de punto, tejidos de lana y fabricación de sombreros.

¹²⁹ Todos los datos que siguen sobre la composición de cada rubro han sido extraídos del Censo Industrial de 1914, pp. 186-192. Los porcentajes han sido calculados en base a los valores que figuran en dicho censo.

Metalurgia y anexos constituía el cuarto rubro por el valor de su producción (5,06%), pero su participación era mayor en número de establecimientos (6,76%), capitales (7,24%) y fuerza motriz empleada (6,25%). Constaba fundamentalmente de herrerías y talleres metalúrgicos, que representaban el 57% de la producción de la rama. El 76% de la materia prima empleada provenía del extranjero, revelando su dependencia de las importaciones y el escaso desarrollo de la producción de hierro en el país.

Cuadro 1.12 Dimensiones y estructura sectorial de la industria argentina, 1914

| Rubro | Número de establecimientos | % | Capital \$m/n | % | Producción \$m/n | % | Fuerza HP | % |
|--------------------------|----------------------------|--------|---------------|--------|------------------|--------|-----------|--------|
| Alimentación | 18.983 | 39,16 | 763.772.611 | 51,37 | 990.469.357 | 53,20 | 164.786 | 57,46 |
| Vestido y Tocador | 7.081 | 14,61 | 100.178.372 | 6,74 | 160.326.029 | 8,61 | 5.784 | 2,02 |
| Construcciones | 8.582 | 17,70 | 216.182.262 | 14,54 | 229.635.785 | 12,33 | 44.570 | 15,54 |
| Muebles, rodados, anexos | 4.441 | 9,16 | 62.638.495 | 4,21 | 87.057.936 | 4,68 | 9.026 | 3,15 |
| Artísticas y de ornato | 996 | 2,05 | 14.546.326 | 0,98 | 16.120.829 | 0,87 | 442 | 0,15 |
| Metalurgia y anexos | 3.275 | 6,76 | 107.620.033 | 7,24 | 94.295.757 | 5,06 | 17.935 | 6,25 |
| Productos químicos | 567 | 1,17 | 38.012.648 | 2,56 | 56.302.769 | 3,02 | 4.915 | 1,71 |
| Artes gráficas | 1.439 | 2,97 | 32.982.317 | 2,22 | 39.662.415 | 2,13 | 3.058 | 1,07 |
| Fibras, Hilos, Tejidos | 2.458 | 5,07 | 34.423.149 | 2,32 | 40.246.161 | 2,16 | 10.203 | 3,56 |
| Varias industrias | 652 | 1,35 | 116.422.026 | 7,83 | 147.672.672 | 7,93 | 26.079 | 9,09 |
| Totales | 48.474 | 100,00 | 1.486.778.239 | 100,00 | 1.861.789.710 | 100,00 | 286.798 | 100,00 |

Fuente: elaboración propia en base al Censo Industrial de 1914.¹³⁰

¹³⁰ Del rubro “Varias Industrias” hemos excluido empresas de construcción, elevadores de granos, y empresas de electricidad y gas (estas últimas explicaban el 94% del total de la fuerza motriz del rubro). Si se incluyeran, Varias Industrias contribuiría con el 1,96 de los establecimientos, el 23,34 del capital, el 8,26 de la producción y el 61,59 % de la fuerza motriz. La participación de los otros rubros se reduciría fundamentalmente en fuerza motriz y, en menor medida, en capital. Sobre los problemas de información y clasificación de los censos, véase Schwarzer (1996), pp. 91-93.

En síntesis, los censos revelan un crecimiento significativo en términos de número de establecimientos, capitales y energía utilizada, con un cierto avance de nuevas ramas, como la textil, pero con una estructura sectorial dominada por la industria de alimentos y una alta dependencia, para las otras, de insumos importados. La industria en su conjunto, utilizaba, de acuerdo al Censo Industrial de 1914, un 75% de materia prima de origen nacional, pero si se excluye la industria de alimentos dicha proporción se reduce al 47%, y alcanza sus niveles más bajos en metalurgia y anexos (22%) y en fibras, hilados y tejidos (33%).

De todos modos, algunas de las transformaciones cualitativas experimentadas por el sector manufacturero argentino desde la década de 1870 no se perciben suficientemente en la información agregada ofrecida por los censos, que tampoco proporcionan datos para la década de 1920, dado que el siguiente censo industrial se realizó en 1935, en un nuevo escenario signado por los efectos de la Gran Depresión. Nos centraremos en dichas transformaciones en la próxima sección.

Características de los establecimientos industriales

Tanto el grado de mecanización como la dimensión de los establecimientos fabriles fueron variando desde las últimas décadas del siglo XIX. Hasta 1890 su crecimiento fue modesto y limitado a un número reducido de bienes de manufactura simple, predominando las actividades trabajo-intensivas, la producción por encargo y la elaboración artesanal. Las primeras fábricas mecanizadas fueron surgiendo a fines de la década de 1880 en un número reducido de empresas y de rubros, entre los que se destacaron la producción de alimentos, cerveza, alpargatas, cigarrillos, fósforos, jabón, velas, vidrio y papel.¹³¹ La producción local fue sustituyendo los bienes de consumo importados cuya elaboración implicaba bajos niveles de complejidad y adaptándose a las cambiantes pautas de la demanda, pero siguió dependiendo de la importación de insumos básicos que no se elaboraban en el país.

Después de la crisis de 1890 la industria fue uno de los motores de la recuperación, favorecida por la protección y por el tipo de cambio. Desde comienzos del nuevo siglo el principal impulso se originó en el incremento de la demanda, sustentada por el crecimiento de la población y del ingreso per cápita y por la modificación de los hábitos de consumo, incentivada por la publicidad y por nuevos sistemas de comercialización.¹³²

Dicho contexto favoreció el incremento de la oferta por parte de la industria local, que se logró a través de aumentos de escala y de la difusión de la producción mecanizada. En un

¹³¹ Rocchi (2006), cap.1.

¹³² Rocchi (2006), cap.1.

número significativo de ramas se fue concentrando la producción en pocas grandes empresas a través de un proceso de fusiones y adquisiciones y se reforzó una estructura dual en la que coexistían pequeñas y medianas empresas de rasgos artesanales con grandes empresas extranjeras o nacionales (en gran parte pertenecientes a grupos económicos diversificados) que dominaban sus respectivos sectores gracias a su acceso preferencial a la financiación.¹³³ En el conjunto seguía predominando la fabricación de bienes de consumo destinados al mercado interno, aunque entre 1890 y 1914 se había ido desarrollando la producción local de algunos insumos.

Durante la Primera Guerra Mundial la mayor parte de las empresas se vio afectada por la recesión económica, por las dificultades para acceder a insumos, repuestos y equipos importados y por la conflictividad social que estalló en los últimos años de la guerra. Solo florecieron aquellas ramas que podían acceder a materia prima nacional, como el calzado, los muebles, la calcetería y la industria textil lanera (que durante el conflicto bélico exportó a los países de la Entente).

La restricción de las importaciones durante la Primera Guerra Mundial puso en evidencia cuán dependiente era la industria local del abastecimiento externo, lo cual sirvió de estímulo a un proceso de mayor integración desde la década de 1920, durante la cual se asistió también a una mayor diversificación de la actividad manufacturera, si bien la rama de alimentos y bebidas siguió siendo la más importante, ya que todavía a mediados de la década de 1930 generaba el 40% de la producción industrial.¹³⁴

Durante los años veinte se incorporaron nuevas tecnologías de producción, gestión y métodos de trabajo y se introdujeron cambios en las formas de comercialización: a su modo la Argentina fue adoptando algunas de las innovaciones del *American System*. Un índice de la renovación del aparato productivo fue el aumento de la importación de maquinaria industrial, que en la segunda mitad de la década alcanzó una de las tasas más elevadas de su historia, favorecida por la política arancelaria y por el tipo de cambio. La modernización en actividades iniciadas en las décadas previas estuvo liderada por firmas locales y extranjeras ya radicadas en el país, mientras que el desarrollo de nuevas ramas fue motorizado por una nueva oleada de inversión extranjera directa. Entre 1921 y 1929 se establecieron 34 filiales de empresas multinacionales industriales, en su mayoría norteamericanas, atraídas por el

¹³³ El grado de concentración ya era elevado en 1895 en 11 ramas: alpargatas, cerveza, bolsas de arpillera, cemento, vidrio, fósforos, fundiciones, papel, jabón, tabaco y tejidos de lana y algodón (Pineda, 2009, p.33). Otras ramas muy concentradas a fines del siglo XIX eran frigoríficos, molinos harineros, e ingenios azucareros.

¹³⁴ Censo industrial de 1935. Las ramas que más crecieron en la década de 1920 fueron textiles, química y metalurgia y metalmecánica.

incremento de la demanda local de nuevos bienes.¹³⁵ Hasta 1920 había predominado la inversión en la rama de alimentos y bebidas (con un peso decisivo de los frigoríficos), pero en la etapa siguiente los rubros más importantes fueron química y farmacéutica, industria automotriz (armado de automotores), metales y artículos eléctricos. Las empresas manufactureras representaron el 35% de las nuevas compañías que se radicaron en el país.¹³⁶ La instalación de filiales respondió en gran parte a la dinámica de multinacionalización de las firmas pero también a las posibilidades que ofrecía el mercado argentino, cuyos niveles de consumo eran los más altos de América Latina.

En vísperas de la crisis de 1929 la Argentina no solo era el mercado más atractivo sino también, el país más industrializado de Latinoamérica en términos de la participación del sector industrial en el producto total y de producción manufacturera per cápita.¹³⁷ Más allá de sus limitaciones, el sector manufacturero había logrado un nivel de desarrollo que sirvió de base para el avance del proceso de sustitución de importaciones impulsado por la Gran Depresión.

Los tres capítulos que siguen se proponen explorar, a través de la reducción de la escala, el rol de los actores en el proceso de industrialización de la Argentina agroexportadora. La decisión de invertir en la industria implicaba sin duda la disponibilidad de capital, pero también la capacidad de asumir el riesgo y la incertidumbre, así como el acceso a la información y al grado de conocimiento requeridos para llevar a cabo los emprendimientos. La integración de la Argentina al mercado mundial y el acelerado ritmo de crecimiento de la economía abrieron espacios para la intervención de una multiplicidad de actores, que en su conjunto contribuyeron al nacimiento y desarrollo del sector industrial. Como ya anunciamos previamente, nos centraremos en tres tipos de agentes: los grupos económicos diversificados, los inmigrantes y las empresas multinacionales.

¹³⁵ Lanciotti y Lluch (2009), p.46.

¹³⁶ Lanciotti y Lluch (2009), p.55.

¹³⁷ Bulmer-Thomas (1998), p.228.

Capítulo 2.

Grupos Económicos e industrialización. El Grupo Devoto

Grupos económicos e industrialización. El Grupo Devoto¹³⁸

Si bien gran parte de la investigación en ciencias sociales acerca de los grupos económicos se ha enfocado en el período que se inicia con el fin de la Segunda Guerra Mundial, los estudios históricos han destacado la presencia y la relevancia de este tipo de forma organizacional desde comienzos del siglo XIX. Numerosos ejemplos de grupos pueden encontrarse durante la primera economía global en distintos ámbitos geográficos, desde los *zaibatsu* japoneses y las *business houses* de la India hasta los grupos económicos latinoamericanos y las *trading companies* británicas con operaciones en Asia, América Latina y África, que comenzaron a diversificar sus negocios desde la década de 1870.¹³⁹

En dicho contexto global, los grupos económicos diversificados fueron una forma de organización adoptada por una parte significativa de las grandes empresas que operaron en la Argentina desde las últimas décadas del siglo XIX. Cumplieron asimismo, como veremos, un rol destacado en el proceso de industrialización durante la fase agroexportadora, facilitado por los recursos tangibles e intangibles con los que contaban gracias a su estructura organizacional y a su inserción en redes empresarias internacionales.

Este capítulo está dedicado al análisis de la estrategia y la trayectoria de uno de dichos grupos, el Grupo Devoto, poniendo el énfasis en su proceso de diversificación de inversiones y en su contribución al crecimiento industrial durante la etapa de la gran expansión agropecuaria. Más allá de su especificidad y de la de Argentina durante la primera globalización, el caso ofrece también insumos para el estudio de la relación entre grupos y contextos y de las funciones empresariales de los grupos en economías de desarrollo tardío. Antes de desarrollar el caso mencionado, dedicaremos las dos secciones que siguen a una caracterización de los grupos económicos como forma de organización y a la exposición de algunas características comunes a los grupos económicos diversificados en la Argentina agroexportadora, vinculándolas al entorno en el que surgieron. Todas ellas servirán de marco conceptual e histórico para el análisis del Grupo Devoto, al cual dedicaremos la tercera sección, para finalizar con las conclusiones del capítulo.

¹³⁸ A lo largo de estos años he publicado diversos artículos sobre grupos económicos en la Argentina (Barbero, 2011a, 2013, 2015) y sobre el Grupo Devoto y sus empresas (Barbero, 2000, 2001, 2006; Barbero y Gilbert, 2012). Todos ellos han servido de base para la elaboración de este capítulo, además de un artículo elaborado en conjunto con Nuria Puig (Barbero y Puig, 2015) y dos trabajos inéditos en colaboración, presentados en congresos (Barbero, Lanciotti y Wirth, 2009; Barbero, Gilbert y Lanciotti, 2012)

¹³⁹ Véase por ejemplo Miyajima and Kawamoto (2010); Sarkar (2010); Cerutti, Hernández y Marichal (2010); Barbero (2011a); Jones (2000) y varios de los capítulos nacionales en Colpan, Hikino y Lincoln (eds.) (2010).

2.1 Los grupos económicos como forma organizacional

La evidencia acerca de la existencia de *business groups* como una forma organizacional predominante entre las grandes empresas en numerosos países -en particular en las economías emergentes, antes y después de la Primera Guerra Mundial-, no significa que exista consenso acerca del significado de la expresión grupo económico, de las razones de su existencia, de sus características más destacadas o de su impacto en las economías en las cuales operan.

Los grupos, al igual que las redes de empresas, son ejemplos de cooperación organizada entre firmas.¹⁴⁰ Se diferencian de la gran empresa multidivisional (cuyas divisiones no son legalmente autónomas, si bien pueden tener un alto grado de autonomía operativa), de los conglomerados (cuyas firmas integrantes tienen pocos lazos entre sí, dado que la lógica del conglomerado es principalmente financiera), de las asociaciones esporádicas entre empresas (los grupos implican una asociación duradera) y de los distritos industriales.¹⁴¹

Pero la expresión grupo económico es utilizada en la literatura académica con diferentes significados. Los editores del *Oxford Handbook of Business Groups* identificaron, dentro de dicha obra, dieciséis *working definitions* en igual número de capítulos dedicados a otros tantos casos nacionales, si bien todos ellos coinciden en que se trata de “clusters of coordinated activities carried out by interlinked but legally independent enterprises”.¹⁴² Los mismos autores identifican distintos tipos de grupos: los organizados a partir del *alliance principle* (*network type business groups*) y los estructurados a partir del *authority principle* (*hierarchy-type business groups*, *diversified business groups* y *pyramidal business groups*). En el primer caso, ninguna empresa, organización o individuo ejerce un control dominante sobre la toma de decisiones estratégicas y presupuestarias para el conjunto del grupo. En el segundo, una empresa *holding* en el vértice de la jerarquía es propietaria y controla unidades legalmente independientes, en general organizadas como subsidiarias o afiliadas a través de vínculos de propiedad y otros medios, como entrecruzamiento de directores, asignación de presupuesto y transacciones dentro del grupo.¹⁴³

¹⁴⁰ Fruin (2007), p.244.

¹⁴¹ Colpan y Hikino (2010); Fruin (2007); Granovetter (2005).

¹⁴² Colpan, Hikino y Lincoln (2010), p.6. Como síntesis de recientes contribuciones y debates sobre grupos económicos véase, entre otros, Granovetter (2005), Khanna y Yafeh (2007), Yiu et al (2007), Colpan y Hikino (2010) y Barbero y Puig (2015).

¹⁴³ Colpan y Hikino (2010), pp. 18-22.

Las disidencias acerca del concepto de grupo, al igual que la variedad de formas que adoptan, provienen sin duda del hecho de que los grupos económicos son omnipresentes en los mercados emergentes, en particular en Asia (por ejemplo en China, Taiwan, Tailandia, Indonesia, India, Pakistán), y en América Latina (en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Centroamérica). También se los encuentra en economías desarrolladas, como en los casos de España, Francia, Italia, Suecia, Canadá, Japón y Corea del Sur.¹⁴⁴ Los estudios históricos han revelado asimismo la existencia de grupos económicos en las economías industriales desde las primeras décadas del siglo XIX. Un caso destacado son los grupos económicos británicos formados a partir de empresas mercantiles que se diversificaron e internacionalizaron a lo largo del siglo XIX, operando en diversos continentes, algunos de los cuales aún persisten.¹⁴⁵

Es evidente que la amplia variedad de contextos nacionales e históricos en los cuales ha tenido lugar el nacimiento y desarrollo de grupos explica su heterogeneidad y las dificultades que se presentan a la hora de definir sus rasgos característicos. Su presencia ha respondido a una diversidad de razones económicas, sociales, culturales y políticas, cambiantes a lo largo del tiempo. Al mismo tiempo, las disciplinas y las vertientes ideológicas a las que pertenecen los distintos estudiosos del tema los han llevado a privilegiar algunos aspectos sobre otros tanto en sus investigaciones como en sus interpretaciones, lo cual contribuye a que el concepto de grupo económico tenga múltiples significados.

Las divergencias se manifiestan asimismo en las explicaciones acerca del porqué de la existencia de los grupos, por los mismos motivos explicitados previamente. Las causas económicas identificadas por diversos autores pueden agruparse en dos tipos básicos: las razones de contexto, por una parte, y las vinculadas a la dinámica interna de las firmas y a las estrategias de los actores, por otra. Las primeras explican la existencia de grupos económicos en función del ambiente en el que operan. Las segundas ponen el foco o bien en el tipo de ventajas competitivas que los grupos poseen como forma de organización, o bien en distintas lógicas que llevan a los agentes económicos a elegir esta forma organizacional y no otras.

Entre las razones de contexto, se han señalado en particular las imperfecciones de los mercados (fundamentalmente de ciertos mercados de factores, como el de capitales y el de *managers*), los vacíos institucionales (problemas de información, inadecuada regulación,

¹⁴⁴ En Colpan, Hikino y Lincoln (2010) se incluyen 16 casos nacionales, de Asia, América Latina, Medio Oriente, Europa Oriental y África. Sobre grupos en economías desarrolladas, véase Colpan y Hikino (2015) y Barbero y Puig (2015).

¹⁴⁵ Jones (2000); Jones y Colpan (2010).

sistemas judiciales ineficientes), los altos costos de transacción, los marcos regulatorios favorables a la emergencia de grupos, en la medida en que admiten o no penalizan los acuerdos entre empresas, las políticas públicas que ayudarían a su nacimiento y desarrollo y los procesos políticos y conflictos de intereses que se plasman en leyes y acciones gubernamentales propicias para la existencia de grupos.¹⁴⁶

Las explicaciones que ponen el énfasis en las ventajas competitivas de los grupos han remarcado las capacidades que ellos van construyendo a través de procesos de aprendizaje, en particular su aptitud para ejecutar proyectos que les permiten ingresar en distintos mercados, su habilidad para vincularse con empresas extranjeras o con el poder político, o los diversos recursos tangibles e intangibles que les otorgan ventajas frente a sus competidores.¹⁴⁷ En todos estos casos los grupos reflejan la idoneidad de los empresarios y administradores que los conducen para movilizar recursos y crear valor. Otras líneas de investigación consideran en cambio que la búsqueda de rentas es la principal finalidad de los grupos o bien explican su existencia como el resultado de la decisión de mantener la propiedad y control de empresas en manos de un número reducido de accionistas (en muchos casos pertenecientes a una misma familia) a través de *holdings* y estructuras piramidales de propiedad, a veces combinadas con otros mecanismos de control.¹⁴⁸ En general la literatura sobre *corporate governance* pone el énfasis en esta cuestión y en la falta de mecanismos de protección para los accionistas minoritarios.

Más allá de las razones económicas, algunos autores han puesto el acento en las causas no económicas que explicarían la presencia de grupos. En general señalan que además de los incentivos económicos existen otras dimensiones como la solidaridad (familiar, étnica, religiosa, regional) o los consensos normativos que llevan a los actores económicos a elegir este tipo de organización.¹⁴⁹ Indican también que las relaciones de confianza que sustentan los grupos permiten reducir la incertidumbre y el oportunismo, y suelen enfatizar el rol que cumplen las redes sociales en el origen y el funcionamiento de los grupos.¹⁵⁰

Por último, existen posiciones encontradas acerca de los efectos que la presencia de grupos económicos genera sobre las economías y las sociedades de los países en los cuales aquellos ocupan una posición predominante. No existe un claro veredicto acerca de si los

¹⁴⁶ Leff (1978); Khanna y Palepu (1997); Williamson (1991); Kock y Guillén (2002); Schneider (2010); Morck y Steier (2007).

¹⁴⁷ Amsden y Hikino (1994); Evans (1979); Guillén (2000); Kock y Guillén (2002); Schneider (2009).

¹⁴⁸ Morck y Steier (2007); Morck (2010).

¹⁴⁹ Granovetter (1994, 2005).

¹⁵⁰ Casson (1998).

grupos deberían considerarse *paragons or parasites*, y la respuesta tiende a variar según los países, los grupos o los momentos históricos.¹⁵¹

Se ha enfatizado el rol positivo que tienen los grupos en cuanto a compensar las imperfecciones de los mercados, llenar los vacíos institucionales, generar empresas más eficientes y capacitadas que las no afiliadas a los grupos y contribuir al desarrollo económico (o facilitarlo).¹⁵² El éxito económico de algunos países en los cuales los grandes grupos diversificados son una forma de organización característica de la gran empresa (como Japón o Corea del Sur) refuerza esta visión. A veces los mismos autores alertan sobre las posibles contracaras de estas funciones, en la medida en que los grupos pueden acumular amplias cuotas de poder.¹⁵³ Otras vertientes de la literatura, en particular los enfoques de *corporate governance*, ofrecen una lectura muy crítica, poniendo el énfasis en el *rent seeking*, en el poder monopólico de los grupos, en sus recursos para colonizar el Estado y en la concentración de poder económico en manos de pocas familias.¹⁵⁴ Este tipo de debates remite a otra problemática: la de la relación entre los grupos y la empresarialidad en los países de desarrollo tardío.

2.1.1 Grupos económicos y empresarialidad en países de desarrollo tardío

Como ha señalado William Baumol, el empresario es uno de actores más elusivos entre los que constituyen el objeto del análisis económico.¹⁵⁵ Desde sus orígenes en el siglo XVIII, la teoría económica ha ofrecido distintas definiciones, prestando particular atención a sus funciones. Schumpeter consideró la innovación como su principal atributo, presentándolos como la fuente de dinamismo y cambio de la economía.¹⁵⁶ Knight sostenía que el empresario es alguien que calcula y asume riesgos y que es capaz de lidiar con la incertidumbre.¹⁵⁷ Kirzner considera que los empresarios son agentes de mercado que poseen un conocimiento superior y que se benefician de la ignorancia de otros.¹⁵⁸ Leibenstein, por su parte, define al *entrepreneur* como un individuo o grupo de individuos con cuatro características principales: conecta distintos mercados, es capaz de compensar las deficiencias del mercado (*gap filling*), de hacer accesibles *inputs* que mejoran la eficiencia de los métodos de producción existentes

¹⁵¹ Khanna y Yafeh (2007).

¹⁵² Khanna y Palepu (1994); Fisman y Khanna (1998); Khanna y Yafeh (2007).

¹⁵³ Leff (1978).

¹⁵⁴ Morck (2010).

¹⁵⁵ Baumol (1993).

¹⁵⁶ Schumpeter (1936).

¹⁵⁷ Knight (1921).

¹⁵⁸ Kirzner (1997).

o facilitan la introducción de nuevos métodos (*input completion*), y de crear o expandir organizaciones que transforman insumos (entre ellas las empresas).¹⁵⁹ Para Mark Casson, que propone una visión integradora de distintas definiciones disponibles, un empresario es alguien que se especializa en tomar decisiones críticas sobre la coordinación de recursos escasos.¹⁶⁰

En un artículo seminal publicado en 1979, Nathaniel Leff afirmaba que la empresariedad parecía constituir un serio problema para los países subdesarrollados debido a las deficiencias en sus mercados de factores y productos. Citaba la definición de Leibenstein sobre el rol de los empresarios para compensar las fallas en dichos mercados, sosteniendo que en las economías de desarrollo tardío la empresariedad implica más que la capacidad psicológica para percibir nuevas oportunidades económicas e ingresar en ellas con una agresiva política de inversión. Reflexionando acerca de los modos en los que dichas economías pueden superar sus problemas de *entrepreneurship*, Leff mencionaba las políticas públicas (destinadas a reducir el riesgo y la incertidumbre), las empresas estatales (creadas para iniciar la producción en ausencia de inversión privada) y los grupos económicos.¹⁶¹ Los definía como “a large scale firm that invests and produces in several product lines that involve vertical integration or other economic and complementary technologies”.¹⁶² Concluía que la estructura de grupo desempeña muchas de las funciones especiales requeridas por la empresariedad en economías subdesarrolladas¹⁶³.

La propuesta de Leff complementa en cierto modo la perspectiva de Gerschenkron, que hemos mencionado en el capítulo 1, acerca de la pluralidad de actores en los procesos de industrialización tardía, poniendo el foco en el tipo de formas organizacionales adoptadas por las empresas en los países *late comers*.

La experiencia de los grupos económicos argentinos puede servir de evidencia empírica para examinar si efectivamente desarrollaron funciones empresariales, en particular en lo concerniente a la inversión en actividades industriales. La perspectiva histórica permite asimismo reconstruir la forma en que los grupos se constituyeron, los factores de contexto que favorecieron su nacimiento y expansión y los recursos con los que contaron para desarrollar su actividad.

¹⁵⁹ Leibenstein, (1968), p.75.

¹⁶⁰ Casson (2008), p.20.

¹⁶¹ Leff (1979).

¹⁶² Leff (1979), p.52.

¹⁶³ Leff (1979), p.53.

2.1.2 Grupos económicos e historia de empresas¹⁶⁴

La historia de empresas ha contribuido al conocimiento de la estructura y dinámica de los grupos económicos tanto en países desarrollados como en economías emergentes, y ofrece nuevas respuestas a los interrogantes y debates mencionados en los dos apartados previos, a la vez que información relevante que permite discutir las teorías disponibles. “Historical evidence avoids spurious labelling of some phenomena as ‘new’, and by so doing may challenge current explanations of their determinants. [It] can allow us to move beyond the oft-recognized importance of issues of path dependence to explore the roots of Penrosian resources”.¹⁶⁵

En los países en los que los grupos económicos son predominantes entre las grandes empresas locales, como es el caso de América Latina, Asia y algunos países desarrollados como Suecia e Italia, las investigaciones sobre la gran empresa se entrelazan permanentemente con las de los grupos. En paralelo, en la historia económica los estudios sobre los procesos de desarrollo, y en particular sobre la industrialización tardía, han sido campo fructífero para el análisis del rol desempeñado por ellos.

Académicos de diversas disciplinas han reclamado más estudios históricos para poder reconstruir tanto las trayectorias de los grupos y su capacidad de influir sobre el contexto como su origen y su longevidad.¹⁶⁶ Granovetter se pregunta si los grupos económicos son un resultado de las fallas de mercado o bien de las habilidades de los empresarios para movilizar recursos, reclamando evidencia histórica detallada para responder a dicha pregunta. Considera que no solo debe explicarse por qué existen los grupos sino también cómo operan, destacando los desafíos organizacionales que implica ensamblar elementos económicos en la forma de grupo.¹⁶⁷ Ben Ross Schneider, por su parte, sugiere que los investigadores se acerquen más a su objeto de investigación a través del análisis histórico de largo plazo de casos individuales, usando fuentes cualitativas como archivos de empresas, publicaciones periódicas y entrevistas.¹⁶⁸

Una evidencia que emana de los estudios históricos es la pluralidad de contextos temporales e institucionales en los que emergen los *business groups*, y en particular su presencia en la primera economía global. Dicha evidencia relativiza las interpretaciones

¹⁶⁴ Para profundizar sobre esta problemática, véase Barbero y Puig (2015).

¹⁶⁵ Jones y Khanna (2006), p.453.

¹⁶⁶ Khanna y Yafeh (2007).

¹⁶⁷ Granovetter (2005).

¹⁶⁸ Ben Ross Schneider (2010), p.667.

acerca de políticas proteccionistas como una condición para su existencia y supervivencia.¹⁶⁹ *Trading companies* británicas que operaban en los mercados ultramarinos fueron integrando y diversificando sus actividades desde mediados del siglo XIX, hasta convertirse en grupos económicos, desarrollando una amplia gama de funciones.¹⁷⁰ La experiencia de los *zaibatsu* en Japón es otro ejemplo de grupos nacidos durante la primera economía global, ya que gran parte de los *business groups* del Japón de preguerra (entre ellos los tres mayores) tuvieron su origen en la privatización, en la década de 1880, de empresas estatales creadas por la dinastía Meiji, cuando la economía japonesa era básicamente abierta y desregulada.¹⁷¹ En la India, además de las *British trading houses*, a comienzos del siglo XX se destacaba la presencia de grupos locales.¹⁷² Los dos más poderosos, Tata y Birla, nacieron a mediados del siglo XIX. Los grupos como forma organizacional sobrevivieron en la India a diversas fases de profundos cambios estructurales, dominando el mundo corporativo hasta el presente.¹⁷³ También los grupos económicos latinoamericanos remontan sus orígenes a la etapa de crecimiento guiada por las exportaciones de bienes primarios, entre 1870 y 1914. Ello se verifica por ejemplo para el caso de Argentina, donde algunos de los grupos más poderosos del siglo XX nacieron en las décadas de 1870 y 1880, y para México, donde los grupos de Monterrey vieron su inicio entre fines del siglo XIX y comienzos del XX.¹⁷⁴

La perspectiva histórica contribuye asimismo a identificar no solo los contextos en los que surgen los grupos, sino también el rol de la agencia en su nacimiento y desarrollo, a través del análisis de las estrategias de los actores y la reconstrucción del proceso de toma de decisiones. La experiencia de los grupos económicos en la Argentina agroexportadora, y, en particular, la del Grupo Devoto, a las que dedicaremos los próximos apartados, ofrecen abundante evidencia sobre la diversificación de inversiones, sobre los recursos y capacidades de los grupos, sobre el rol de las redes sociales en su conformación y sobre los efectos de la acción de los grupos en sus entornos económicos.

¹⁶⁹ Sobre dichas interpretaciones, véase Guillén (2000) y Kock y Guillén (2001).

¹⁷⁰ Jones (2000).

¹⁷¹ Miyajima and Kawamoto (2010), p.101

¹⁷² Khanna y Palepu (2005).

¹⁷³ Sarkar, (2010).

¹⁷⁴ Barbero (2011, 2013); Cerutti, Hernández y Marichal, (2010); Hoshino, (2010).

2.2 Los grupos económicos en la Argentina durante el *boom* de la economía agroexportadora

Los primeros grupos económicos diversificados surgieron en la Argentina durante el periodo de la gran expansión agroexportadora, entre 1870 y 1913. Dicha fase, como ya hemos mencionado, fue la de mayor prosperidad de toda la historia argentina contemporánea. En esos años el país se destacó por sus altas tasas de crecimiento y por su convergencia con las naciones más ricas en términos de PIB per cápita, con una economía muy abierta y desregulada (basada en la exportación de productos agropecuarios) y un alto grado de integración al mercado mundial, en el marco de la primera economía global.

Como también mencionamos en el capítulo previo, si bien la Argentina compartía muchas de las características de las economías emergentes, en cuanto a vacíos institucionales, imperfecciones de los mercados de factores y costos de transacción, para comienzos del siglo XX había alcanzado un desarrollo no desdeñable en términos de legislación comercial, desarrollo del sistema bancario, mercado de valores y agencias de información crediticia.¹⁷⁵ El sistema educativo, por su parte, había experimentado un alto nivel de expansión y adquirido buenos estándares de calidad, si bien la oferta local de profesionales no era suficiente para cubrir una demanda en constante aumento.¹⁷⁶ Al mismo tiempo, el acceso al crédito estaba restringido para las pequeñas y medianas empresas industriales, el nivel de regulación del sistema financiero era reducido, no existía un prestamista en última instancia, el número de compañías que cotizaban en la Bolsa local era limitado, al igual que la cantidad de transacciones, y los potenciales inversores tenían dudas acerca de la transparencia de la *corporate governance* y de la protección a los derechos de los accionistas.¹⁷⁷ El nivel de ahorro interno no era bajo en términos internacionales, pero fue variando a la par del desempeño de la economía y era inferior tanto al de los países europeos como al de otras naciones de poblamiento reciente.¹⁷⁸

¹⁷⁵ Guy (1982); Lluch (2008); Regalsky (1997); Nakamura y Zarazaga (2003).

¹⁷⁶ Desde 1870 comenzaron a graduarse ingenieros en las universidades nacionales, en la década de 1890 nacieron las primeras escuelas de comercio dependientes de la universidad y en 1913 fue creada la primera Facultad de Ciencias Económicas. Las escuelas de negocios y las carreras de administración de empresas en las universidades nacionales surgieron recién en la década de 1950.

¹⁷⁷ Dichas firmas en general se capitalizaban con aportes de familiares y conocidos y con la reinversión de utilidades, se fusionaban entre sí para alcanzar mayor escala o eran absorbidas por empresas de mayores dimensiones. Véase Scarzanella (1983) y Guy (1982). Recientemente Fernando Rocchi (2006) ha negado que el acceso al financiamiento haya sido tan restringido. Sobre *corporate governance* Nakamura y Zarazaga (2003) y Della Paolera y Taylor (2001).

¹⁷⁸ Taylor (2003).

Sin embargo, el hecho de que la Argentina estuviera tan integrada al mercado internacional compensaba muchas de sus limitaciones. Hasta la Primera Guerra Mundial fue uno de los principales países receptores de capital extranjero, en su mayoría británico pero también de países de Europa continental, como Francia, Bélgica, Alemania e Italia. Entre fines de la década de 1890 y la Primera Guerra Mundial era habitual que empresas argentinas colocaran acciones y bonos en el exterior, creando sociedades en el extranjero para acceder a financiamiento.¹⁷⁹ Ingenieros provenientes de Gran Bretaña y del continente europeo dirigían la construcción de ferrocarriles, puertos y obras de infraestructura urbana, pero también gestionaban empresas agropecuarias, industriales y de servicios y cumplían funciones en la administración pública. Empresarios extranjeros de diversos orígenes organizaban y dirigían firmas en distintas ramas de la actividad económica, canalizando capitales provenientes de Europa, e inmigrantes exitosos, con una muy alta capacidad de ahorro y con conocimientos técnicos aportados desde sus países o adquiridos en la Argentina, establecían sus propios emprendimientos.

La alta tasa de crecimiento demográfico (producto de la inmigración masiva), al igual que la acelerada expansión de la economía y su paulatina diversificación sectorial, daban origen a permanentes oportunidades de negocios que sin duda podían ser mejor aprovechadas por quienes tuvieran acceso preferencial a la financiación, pero que son también un indicio de que los incentivos para la diversificación no provenían solamente de las fallas del mercado sino también de la expansión económica. Cabe destacar, por otra parte, que invertir en diferentes actividades permitía reducir riesgos, en un ambiente muy cambiante y de gran vulnerabilidad a las crisis externas, dado el alto grado de apertura de la economía. Al mismo tiempo, con un mercado interno en constante crecimiento pero muy reducido en términos comparados (Argentina tenía 8 millones de habitantes en 1914) la diversificación aparecía casi como un requisito para mantener altos niveles de inversión.

En dicho contexto, de país emergente pero muy próspero, surgieron los primeros grupos económicos. En un trabajo pionero, Carlos Marichal identificó cinco grupos - Tornquist, Bemberg, Portalis/Bracht, Bunge y Born y Devoto- destacados “no solo por la heterogeneidad de sus actividades sino esencialmente por su éxito en construir imperios económicos diversificados, pasando de ser inicialmente medianas empresas mercantiles (importadoras y/o exportadoras) a firmas comerciales de gran tamaño con una participación cada vez más destacada en actividades financieras y, posteriormente, en diversos sectores

¹⁷⁹ Guy (1982).

industriales”.¹⁸⁰ Dicho autor señala cómo, partiendo de la actividad comercial, todos estos grupos fueron diversificando sus operaciones gracias a la acumulación de capital, al acceso a diversas formas de financiación, a sus contactos con grupos de inversores extranjeros y a sus relaciones con la élite económica y política local. Investigaciones posteriores pusieron en evidencia que la diversificación incluyó también actividades inmobiliarias, agropecuarias y agroindustriales.¹⁸¹ Otros trabajos han revelado asimismo la existencia de grupos británicos – el Grupo Morris o River Plate Trust, con sede en Londres- y de grupos inversores franceses, o bien han identificado otros grupos locales.¹⁸²

Rankings de empresas elaborados recientemente permiten una primera estimación de la participación de los grupos en la cúpula empresarial de la Argentina durante el período de la gran expansión agroexportadora. Entre las cincuenta mayores sociedades anónimas registradas en el país en 1914 (incluyendo bancos y otras firmas del sector financiero), trece formaban parte de grupos diversificados (Tornquist, Leng Roberts, Devoto, y Mihanovich).¹⁸³ Asimismo, entre las treinta mayores empresas familiares argentinas relevadas de acuerdo a un ranking de sociedades de 1923, doce pertenecían a grupos (Bunge y Born, Tornquist, Bemberg, Devoto, Mihanovich y Demarchi).¹⁸⁴

En el universo de las grandes empresas, los grupos económicos compartían el mercado con firmas extranjeras -en su mayor parte *free-standing companies*-, con empresas nacionales no diversificadas y con algunas pocas compañías estatales (principalmente bancos).

Diversas fuentes secundarias incluyen una parte considerable de las sociedades pertenecientes a grupos económicos entre las más grandes en los mercados en los que operaban (comercio exterior, bancos, colonización de tierras, explotación forestal, industria molinera, industria azucarera, industria textil, industria papelera, industria cervecera, fabricación de fósforos, industria metalúrgica).¹⁸⁵ Algunas actividades, como los ferrocarriles (las mayores firmas del país), los frigoríficos y los servicios públicos, estaban dominadas por empresas extranjeras. En otros, grandes y medianas empresas locales no diversificadas tenían un rol predominante (fabricación de cigarrillos, de vino, de galletitas, de vidrio, de calzado, curtiembres).¹⁸⁶ No debe olvidarse que algunas de las mayores empresas de la época eran

¹⁸⁰ Marichal (1974), pp.2-3.

¹⁸¹ Gilbert (2003); Barbero (2001,2006).

¹⁸² Jones (1973); Lanciotti (2007,2011); Regalsky (2002); (Pineda (2009).

¹⁸³ Lanciotti y Lluch (2010).

¹⁸⁴ Barbero y Lluch (2015).

¹⁸⁵ Dorfman (1970), Rocchi (2006). Véase también Lewis (1992) y Pineda (2009), si bien la información que ambos ofrecen no siempre tiene suficiente sustento empírico.

¹⁸⁶ Rocchi (2006).

establecimientos agropecuarios, en su mayor parte pertenecientes a familias argentinas.¹⁸⁷ En síntesis, los grupos tenían una posición destacada en el universo empresarial, eran dominantes en algunas actividades y compartían el escenario con grandes empresas extranjeras y locales.

Desde la década de 1980 en adelante diversos estudios de caso han reconstruido la trayectoria histórica de cuatro de los grupos mencionados por Marichal –Tornquist, Bemberg, Bunge y Born y Devoto–, ofreciendo suficiente evidencia empírica como para identificar sus rasgos más sobresalientes, que permiten trazar un perfil del tipo de grupo nacido en el período 1870-1914.¹⁸⁸

En primer lugar, fueron creados por extranjeros que habían llegado al país como empresarios (Ernesto Bunge y Jorge Born, Otto Bemberg) o como inmigrantes (Antonio Devoto), o bien por empresarios nacidos en la Argentina pero hijos de extranjeros y muy integrados a sus comunidades de origen (Ernesto Tornquist), confirmando la relevancia que tuvo la inmigración en la formación del empresariado argentino.

En segundo término, operaban en red con empresas y empresarios europeos, con quienes mantenían lazos de parentesco o de amistad y estrechas relaciones comerciales. El grupo Bunge y Born estaba organizado con una estructura bicéfala, con centros de decisión en Buenos Aires y Amberes y actividades en diversos mercados internacionales.¹⁸⁹ El Grupo Bemberg tenía una parte de sus empresas radicadas en Francia y otra en la Argentina.¹⁹⁰ El grupo Tornquist tenía su sede en Buenos Aires, pero gran parte de sus negocios se realizaban en asociación con inversores belgas –principalmente de Amberes– y de otros países europeos. El grupo Devoto mantenía contactos estrechos con Italia a través del comercio de exportación e importación y de la asociación con empresas y empresarios italianos en diversas compañías.

Las redes de relaciones personales (familiares y de amistad) y la identidad nacional común fueron elementos centrales en la conformación y el funcionamiento de estos grupos, dado que sustentaron tanto los contactos en el exterior como el reclutamiento de socios y *managers* en la Argentina. El hecho de que los fundadores de los grupos fueran extranjeros o hijos de extranjeros facilitaba el establecimiento de relaciones con inversores y empresarios

¹⁸⁷ Hora (2003).

¹⁸⁸ Gilbert (2001, 2002, 2003, 2009); Guy (1988); Jones y Lluch (2008); López (2001); Russo (2006); Green y Laurent (1988); Schvarzer (1989); Hoste (2006); Barbero (2000, 2001, 2006).

¹⁸⁹ Desde principios del siglo XIX la familia Bunge, de origen alemán, había establecido compañías comerciales en Holanda (Amsterdam, Rotterdam) y en Bélgica (Amberes). Esta última, creada en 1851, adquirió un fuerte dinamismo sobre todo desde la década de 1880, bajo la conducción de Eduardo Bunge. Amberes se había convertido desde mediados del siglo XIX en uno de los principales puertos de Europa, especializándose en el comercio de productos de ultramar, y el intercambio con Buenos Aires fue desde entonces muy intenso, primero en el comercio de cuero y lanas y luego en el de cereales (Hoste, 2006).

¹⁹⁰ Russo (2006).

de sus respectivas comunidades, dentro y fuera de la Argentina. Quienes tenían a su cargo la gestión estratégica de los cuatro grupos mencionados eran percibidos por los socios europeos como garantes de la seriedad de los emprendimientos locales en los cuales participaban; su prestigio y su reputación, al igual que sus contactos en la sociedad y la política locales, compensaban la incertidumbre que implicaba operar en un mercado nuevo y geográficamente distante.¹⁹¹ Los vínculos con los países europeos, por su parte, garantizaban a estos grupos un acceso privilegiado a la financiación y a la información, así como la posibilidad de reclutar nuevos socios, *managers* y técnicos. En el caso de Bemberg, Bunge y Born y Tornquist, la experiencia previa de las familias en la actividad comercial constituía otro activo intangible sumamente valioso.

En tercer lugar, todos los grupos considerados tenían una amplia diversificación de inversiones, en el comercio, las finanzas, las explotaciones agropecuarias, la industria y otras actividades. En los cuatro casos participaban del capital y la gestión de bancos o casas financieras, y mantenían conexiones directas con bancos europeos (de algunos de los cuales eran representantes), actuando como intermediarios entre inversores del viejo continente y el mercado argentino.

La Sociedad Ernesto Tornquist y Cía. nació como empresa exportadora de frutos del país e importadora de textiles y maquinaria, pero ya desde sus inicios comenzó a diversificar sus activos. Por una parte, actuaba no solo como empresa comercial sino también como una entidad financiera, otorgando préstamos, descontando letras de cambio y realizando otro tipo de operaciones. La disponibilidad de capital proveniente de las actividades comerciales y financieras, de la asociación con inversores externos y del acceso al crédito local le permitió intervenir en numerosos emprendimientos.¹⁹² Al comenzar la Primera Guerra Mundial el grupo tenía participación en 34 empresas que operaban en el comercio, en la industria (velas, carnes, producción y refinación de azúcar, cerveza, quebracho, metalurgia), en el sector agropecuario (estancias y colonias, explotaciones forestales), en las finanzas (préstamos hipotecarios, seguros), en los transportes (ferrocarriles), en la actividad inmobiliaria, en los servicios al turismo (hoteles), en la minería (petróleo), y en la pesca (ballenas).

Los Bemberg comenzaron a diversificar sus inversiones en la década de 1860, incursionando tanto en el sector rural (proyectos de colonización de tierras) como en

¹⁹¹ Si bien las tasas de crecimiento de la economía eran muy elevadas, el país sufrió muy intensamente los efectos de las crisis internacionales, dado su nivel de integración en la economía mundial. Particularmente grave fue la de 1890, que tuvo su punto de partida en el default de la deuda externa argentina.

¹⁹² Gilbert (2001, 2003).

actividades industriales.¹⁹³ Paralelamente la casa Bemberg continuaba su expansión comercial, y para 1870 era una de las dos empresas que dominaban el eje mercantil franco-argentino. Como otras grandes firmas comerciales, podía disponer de crecientes cantidades de capital líquido y tenía un acceso privilegiado al crédito gracias a sus contactos con bancos y comerciantes europeos, lo cual le permitió ir incursionando en la actividad financiera, función que se potenció a partir de la década de 1880. Bemberg se convirtió en uno de los principales intermediarios entre el gobierno argentino y la banca europea, llegando a representar a los consorcios más importantes de los bancos franceses interesados en empréstitos a la Argentina y, simultáneamente, a una serie de casas financieras de segundo nivel de Londres.¹⁹⁴ Durante la década de 1880 los Bemberg ampliaron sus inversiones al sector industrial, fundando en 1888, en París, la Brasserie Argentine (más tarde Brasserie Argentine Quilmes), firma destinada a la producción de cerveza, que se expandió en las décadas siguientes a partir de un proceso de integración horizontal, a través de la adquisición de sus competidoras. A comienzos de la década de 1890 elaboraba un tercio de la producción local de cerveza, mientras que en 1908 su participación en el mercado era del 50%.¹⁹⁵ En paralelo desarrolló múltiples acciones destinadas a la integración vertical en materia de transporte y distribución, finanzas y abastecimiento de insumos. Desde comienzos del siglo XX el grupo Bemberg continuó diversificándose, con inversiones en ferrocarriles y emprendimientos agropecuarios, y tras la Primera Guerra Mundial amplió sus actividades a la industria textil, la fruticultura, la explotación forestal y los servicios públicos.

En el caso de Bunge y Born, las primeras actividades de la familia Bunge en América del Sud fueron comerciales, financieras y agropecuarias. Con la creación de Bunge y Born en 1884 el *core business* pasó a ser el comercio internacional de granos, en el que a comienzos del siglo el grupo se había posicionado como una de las cuatro mayores firmas exportadoras de la Argentina.¹⁹⁶ En esos años continuó diversificando inversiones hacia la actividad agropecuaria y financiera, y comenzó a operar en la industria, integrándose hacia la industria molinera y la fabricación de bolsas de arpillera (en las cuales se envasaban los cereales para su exportación).¹⁹⁷ En la mayoría de dichos emprendimientos participaron socios europeos, liderados por Eduardo Bunge. En 1905 comenzó un temprano proceso de internacionalización hacia otros países de América Latina, creando una filial en Brasil –

¹⁹³ Russo (2006).

¹⁹⁴ Regalsky (2002); Marichal (1974).

¹⁹⁵ Dorfman (1970).

¹⁹⁶ Green y Laurent (1988).

¹⁹⁷ También adquirió una fábrica de envases de hojalata.

Sociedad Molinhos Santista- dedicada a la producción de harina.¹⁹⁸ La diversificación implicó la participación en actividades no relacionadas –comercio, finanzas, tierras-, pero las inversiones en industria siguieron mayoritariamente una lógica de integración. Al igual que en el caso de Tornquist, las inversiones financieras se complementaban con los otros negocios.

Antonio Devoto, como veremos con mayor detenimiento, llegó a la Argentina como inmigrante en 1854, proveniente del norte de Italia, y muy rápidamente invirtió, junto con uno de sus hermanos, en el comercio minorista. En la década de 1860 comenzó a diversificar sus actividades, ingresando en el comercio de importación y exportación y en el negocio inmobiliario urbano. En las décadas siguientes los Devoto invirtieron en el sector financiero, en la actividad agropecuaria, en la industria, en actividades extractivas y en servicios eléctricos, siguiendo una estrategia de diversificación, de integración y de sinergias entre inversiones financieras y no financieras.¹⁹⁹ Uno de sus principales emprendimientos fue la Compañía General de Fósforos, que se fue integrando y diversificando desde comienzos del siglo XX hacia la industria química, textil, del papel y editorial.²⁰⁰ El banco y la compañía de seguros, por su parte, brindaban sus servicios a las distintas empresas del grupo.²⁰¹

En cuarto lugar, la propiedad de estos grupos estaba mayoritariamente en manos de las familias fundadoras, acompañadas por un pequeño círculo de accionistas externos a la familia pero ligados a ella por vínculos de amistad y confianza. La gestión era compartida por los miembros de la familia, por sus socios más cercanos y por *managers* profesionales, reclutados en su casi totalidad en Europa.²⁰²

En quinto lugar, todos los grupos crearon y gestionaron empresas que en su mayoría fueron competitivas en sus respectivos sectores, y que en el caso de las firmas manufactureras contribuyeron activamente al desarrollo industrial en la etapa agroexportadora. La información disponible sobre las diversas firmas controladas revela que recibían cuantiosas inversiones en tecnología y management. Si bien en el caso de la industria de alimentos Argentina contaba con ventajas comparativas, dada la disponibilidad de materias primas locales, en otros, como la industria de los fósforos o la metalúrgica, dichas ventajas no existían. Además del equipamiento de última generación, estas firmas, como ya señalamos, contrataban gerentes y técnicos profesionales, en su casi totalidad extranjeros, que solían asumir funciones en más de una sociedad. También solían adquirir patentes extranjeras tanto

¹⁹⁸ Green y Laurent (1988).

¹⁹⁹ Barbero (2006).

²⁰⁰ Barbero (2000).

²⁰¹ Banco de Italia y Río de la Plata (BIRP) (1972).

²⁰² Para una información más detallada sobre este punto, véase Barbero (2011a, 2013).

en la tecnología de productos como en la de procesos, pagando *royalties* o asociándose con empresas europeas.

El acceso al financiamiento, a la información y a recursos gerenciales fue crucial. Al primer tema ya nos hemos referido. Con respecto al segundo, ofrecemos dos ejemplos. El grupo Tornquist no solo accedía a la información a través de sus contactos externos, sino que también destinaba una parte no desdeñable de sus recursos a generar información en el mercado local, editando informes periódicos sobre las condiciones de la economía argentina y adquiriendo libros y otras publicaciones que dieron origen a una de las mejores bibliotecas especializadas del país. El grupo Bunge y Born, por su parte, contaba en 1910 con cuarenta sucursales en diversas localidades de la Argentina, con agentes de compra en los principales puertos cerealeros (Buenos Aires, Rosario y Bahía Blanca), y con una red de representantes en 16 ciudades de Europa, Estados Unidos y Brasil. Los diversos representantes en el exterior transmitían por cable los precios de los cereales a los agentes de compra en la Argentina, que a su vez los transmitían por telégrafo a las cuarenta sucursales, que los hacían llegar a los acopiadores a través del telégrafo de las estaciones ferroviarias.²⁰³

No todos los emprendimientos resultaron rentables, aunque contaran con tecnología y *management* de primera línea. Dos ejemplos relevantes son el de la Refinería Argentina, del grupo Tornquist, cuyas dimensiones eran mayores a los requerimientos del mercado local, y el Frigorífico Argentino, del grupo Devoto, que al carecer de redes de comercialización no consiguió competir con los ingleses y norteamericanos.²⁰⁴ Al igual que en la mayor parte de los grupos, dentro y fuera de la Argentina, la diversificación de inversiones permitía compensar las pérdidas, y los negocios que generaban más beneficios (como la actividad comercial e inmobiliaria) servían para sostener a los menos rentables.

En sexto lugar, si bien el éxito de los emprendimientos de los grupos se debió fundamentalmente a su capacidad competitiva, también utilizaron sus contactos políticos y las ventajas que ofrecía el contexto institucional para fortalecer su posición en el mercado. Durante la etapa agroexportadora la economía estuvo en general muy abierta y desregulada, el rol de la inversión extranjera fue decisivo y no existieron políticas concretas del Estado para favorecer a empresas locales, salvo en el caso de la industria azucarera y la vitivinícola. El que no hubiera restricciones a la acción del capital extranjero fue ventajoso para la actividad de los tres grupos analizados, que como ya señalamos tenían vínculos estrechos con inversores del exterior. También se beneficiaron con la ausencia de una regulación que

²⁰³ Green y Laurent (1988).

²⁰⁴ Guy (1988); Scarzanella (1983); Barbero (2006).

limitara la conglomeración o la concentración. En el caso del comercio de granos, la falta de políticas públicas hacia el sector -por ejemplo la ausencia de una red de silos que permitiera a los productores almacenar sus cosechas- daba a las grandes empresas comercializadoras privadas un enorme poder de contratación. Si bien los aranceles en la Argentina eran elevados en términos internacionales, fundamentalmente por motivos fiscales, en esta etapa no solo no existió una política industrial sino que la industria local y la importación de bienes manufacturados crecieron a un ritmo similar hasta la Primera Guerra Mundial.²⁰⁵ Los grupos utilizaron fundamentalmente sus contactos políticos y el posicionamiento de sus líderes en la sociedad local para presionar a favor de medidas que fueran favorables a sus negocios, en términos generales o puntuales. El caso más destacado es el de Ernesto Tornquist, que además de sus lazos con empresarios y financistas europeos, fue anudando vínculos con el poder político en la Argentina, estableciendo relaciones de amistad con ministros y presidentes, actuando como agente en la contratación de empréstitos públicos, como asesor del gobierno, como miembro del directorio de bancos públicos y como diputado en los últimos años de su vida.²⁰⁶ En sus empresas logró reunir como síndicos y abogados a una serie de personalidades que incluían a varios ministros y políticos argentinos influyentes.²⁰⁷ Su capacidad de presión se ejerció de diversas maneras, desde su participación protagónica en la comisión oficial que resolvió el retorno al régimen de patrón oro en 1899, a su rol destacado en el Centro Azucarero Argentino, desde el cual los empresarios negociaban con el Gobierno la reglamentación del sector.²⁰⁸ El Grupo Devoto tenía buenas relaciones con el intendente de la ciudad de Buenos Aires, que ayudaron a obtener la concesión para la Compañía Ítalo Argentina de Electricidad y fueron recompensadas con la incorporación de aquél al directorio de la sociedad.²⁰⁹ Los contactos y privilegios no se limitaban al escenario local. Como ya señalamos, en 1912 el Banco de Italia y Río de la Plata obtuvo el monopolio para el envío de las remesas de inmigrantes italianos a su país de origen.²¹⁰

El análisis en profundidad de la trayectoria y las estrategias del Grupo Devoto (y en particular de su líder, Antonio Devoto), al cual dedicaremos la próxima sección, nos permitirá reconstruir la dinámica a partir de la cual se fue constituyendo un grupo económico diversificado, en función de sus decisiones de inversión y de la asociación entre diversos

²⁰⁵ Díaz Alejandro (1983).

²⁰⁶ Gilbert (2001).

²⁰⁷ Marichal (1974).

²⁰⁸ Lenis (2008).

²⁰⁹ Barbero (1990).

²¹⁰ De Rosa (1980).

partners. Se inspira en gran medida en una reflexión de Mark Granovetter, que en un trabajo publicado a mediados de la década de 1990, sostenía que no solo es importante explicar por qué existen los grupos económicos, sino también cómo nacieron y se desarrollaron y cómo los actores económicos fueron construyendo sus alianzas, examinando cómo movilizaban sus recursos a través de una red de contactos.²¹¹ La experiencia del Grupo Devoto nos servirá asimismo de base para reflexionar, como ya hemos indicado, sobre el rol de los grupos económicos en la industrialización argentina durante la etapa agroexportadora, y más en general sobre los contextos en los que surgen los grupos diversificados y sobre la relación entre ellos y grupos y empresariedad en economías de desarrollo tardío.

2.3 El Grupo Devoto

El Grupo Devoto comenzó a estructurarse en la década de 1860, liderado por Antonio Devoto y sus hermanos, inmigrantes italianos arribados a la Argentina desde Lavagna (provincia de Génova) en la década de 1850. Sus integrantes fueron los hermanos Devoto y un núcleo de profesionales y empresarios italianos que pertenecían su círculo de confianza y con los cuales compartían la identidad nacional. El grupo tenía límites imprecisos, ya que no contaba ni una estructura vertical ni con una sociedad *holding*, constituyendo un *network-type business group*, de acuerdo a la tipología propuesta por Colpan y Hikino.²¹² Estaba compuesto por una red de empresas con vínculos informales entre sí, ligadas por el entrecruzamiento de accionistas y directores y por fuertes lazos personales entre sus accionistas y sus *managers*.

El grupo se fue constituyendo como un conglomerado de empresas desde la década de 1870 en adelante, y en vísperas de la Primera Guerra Mundial operaba en diversas actividades, como puede apreciarse en el cuadro 2.1

²¹¹ Granovetter (1994).

²¹² Colpan y Hikino (2010).

Cuadro 2.1 Principales empresas vinculadas al Grupo Devoto en 1914

| Empresa | Año de Fundación | Actividad |
|---|-------------------------|--|
| Emilio Devoto y Cía. (ex Devoto Hermanos) | 1854 | Comercio, actividades agropecuarias |
| Devoto y Cía. (ex Antonio Devoto y Hno.) | 1855 | Comercio, actividades inmobiliarias y agropecuarias |
| Banco de Italia y Rio de la Plata | 1872 | Banco |
| Compañía General de Fósforos | 1889 | Industria (fósforos e insumos químicos, papel e imprenta)) |
| Tomás Devoto y Cía. | 1891 | Comercio, actividades agropecuarias |
| La Inmobiliaria | 1893 | Seguros |
| Frigorífico Argentino | 1903 | Frigorífico |
| Estancias y Colonias Trenel | 1904 | Actividades agropecuarias |
| Compañía Italo Argentina de Electricidad | 1911 | Servicios eléctricos |

Fuente: elaboración propia en base a *Sucesión Antonio Devoto*; *Monitor de Sociedades Anónimas* (años varios), Lloyd (1911), Ramm Doman (s/d).

La formación del grupo económico respondió a dos fuerzas complementarias: la estrategia de diversificación de inversiones por parte de los Devoto y la constitución de un grupo de inversores que se asociaron para participar en diversos emprendimientos comunes.²¹³

Antonio Devoto y sus hermanos fueron diversificando sus actividades en función de su capacidad de ahorro, de su acceso a la información y a la financiación, del surgimiento de oportunidades de negocios en una economía en constante transformación y de propuestas de nuevos negocios recibidas de parte de potenciales socios. La diversificación de inversiones constituía también, como vimos, una estrategia de reducción de riesgos en una economía emergente con niveles elevados de incertidumbre y alta exposición a los ciclos internacionales.

En forma paralela, ya desde la década de 1870, se fue conformando un *cluster* de inversores no pertenecientes a la familia Devoto pero muy ligados a ella, todos miembros de

²¹³ Nuestro análisis del proceso de diversificación de inversiones se centra en gran medida en la trayectoria de Antonio Devoto, cabeza del grupo, que hemos reconstruido a partir de los datos de su sucesión y de la información proveniente del *Monitor de Sociedades Anónimas*.

la colectividad italiana de Buenos Aires, que intervinieron, como socios, directores y/o *managers*, en una serie de empresas en los que los Devoto tuvieron una participación destacada como accionistas y directores.

2.3.1 Los comienzos de la actividad empresarial y el desarrollo de las firmas comerciales

Los hermanos Devoto –Cayetano, Antonio, Bartolomé y Tomás-, arribaron desde Italia a la Argentina entre 1854 y 1859. Provenían de una familia de clase media, y contaban con tres condiciones ventajosas. La primera era el haber llegado al país en un período temprano, anterior al de la inmigración de masas, en el que comenzaba el proceso de modernización (la Constitución Nacional se sancionó en 1853) y en el que los inmigrantes contaban con mayores posibilidades de ascenso económico y social. Para entonces, los genoveses constituían el grupo más numeroso dentro de la colectividad italiana, con una significativa presencia de comerciantes y profesionales.²¹⁴ Una segunda ventaja de los hermanos Devoto era la de disponer de un grado de instrucción superior al de la media de los inmigrantes, ya que en Italia habían asistido a la escuela primaria.²¹⁵ La tercera ventaja fue que el proceso de emigración fue parte de una estrategia familiar, que les permitió unir esfuerzos y capacidades para insertarse en la sociedad de destino. El mayor de los hermanos –Cayetano– fue el primero en arribar a la Argentina; le siguieron Antonio y Bartolomé, y, cuatro años después, Tomás, el hermano menor.²¹⁶

Su primera actividad independiente en el Río de la Plata fue el comercio minorista, para lo cual establecieron dos sociedades: Devoto Hermanos (creada por Cayetano en 1854, a la cual se asoció más tarde Tomás) y Antonio Devoto y Hermano (creada por Antonio y Bartolomé en 1855). Desde fines del siglo XIX, miembros de la segunda generación de la familia comenzaron a incorporarse a distintas sociedades del grupo. A partir de 1907 Devoto Hnos. pasó a denominarse Emilio Devoto y Cía., mientras que la firma Antonio Devoto y Hno. cambió su nombre por el de Devoto y Cía.

Las dos sociedades comerciales fueron incorporando gradualmente los negocios de importación y exportación, especializándose en la venta de productos agropecuarios a Italia y en la importación de mercaderías italianas, y en paralelo fueron diversificando actividades. En la primera década del siglo XX la firma Devoto Hermanos operaba como consignataria de cereales, lana, hacienda y cueros, siendo también propietaria de grandes extensiones de tierras

²¹⁴ Devoto (2006).

²¹⁵ Costa (2007, 2008). En el caso de Antonio Devoto, Costa afirma que asistió a la escuela durante siete años.

²¹⁶ Tosi (s/d).

destinadas a la colonización o a la explotación directa en estancias agrícola-ganaderas. Contaba asimismo con numerosos almacenes de campo, con un gran galpón de acopio (en Daireaux, provincia de Buenos Aires) y con una fábrica de levadura en Haedo, una localidad cercana a la ciudad de Buenos Aires.²¹⁷

Devoto y Cía., sucesora de Antonio Devoto y Hno., constituía en 1911 una de las principales casas comerciales del país y era propietaria de tierras para colonización, de estancias, de grandes extensiones de terrenos al sur de la ciudad de Buenos Aires y del Nuevo Mercado Modelo (ubicado en el centro de dicha ciudad). En el año de su muerte (1916) Antonio Devoto poseía acciones en la sociedad Devoto y Compañía que representaban alrededor del 21% de su patrimonio, e incluían el capital aportado por él, algunos inmuebles y un número importante de acciones del Banco de Italia y Río de la Plata.²¹⁸ Desde 1907 se había convertido en socio comanditario, al igual que su hermano Bartolomé.²¹⁹

2.3.2 Inicios de la diversificación de inversiones: del comercio al sector inmobiliario

Antonio Devoto y sus hermanos adquirieron tierras e inmuebles en la ciudad de Buenos Aires a partir de 1869 (año en que compraron el edificio en el que se instalaron las oficinas de Devoto y Cía., en la calle Reconquista al 500, en el centro de la ciudad) y continuaron con dicha actividad hasta mediados de la de 1910. La mayor parte de las operaciones conjuntas las realizaron Antonio y Bartolomé, pero en 1904, tres años después de su segundo matrimonio, Antonio compró a su hermano el 50 % de los inmuebles que poseían en condominio: tres fincas en el centro de la ciudad (una de ellos era su vivienda personal), una manzana de terreno en Villa Devoto (en la que edificaría su nueva casa) y una fracción de campo en la provincia de La Pampa.²²⁰

Las compras de lotes y fincas fueron poco relevantes en la década de 1870, en la cual los cuatro hermanos adquirieron varias casas linderas en el barrio de Once (una zona comercial de la ciudad de Buenos Aires) y Antonio y Bartolomé compraron un inmueble adyacente a las oficinas de la empresa. A partir de 1880, año en el cual Buenos Aires fue declarada capital de la República, las operaciones inmobiliarias se aceleraron y sufrieron cambios cualitativos. La expansión de la ciudad permitió valorizar tierras e integrar al tejido urbano zonas hasta entonces periféricas. A la compra de fincas para uso personal y para la

²¹⁷ Lloyd (1911).

²¹⁸ *Sucesión Antonio Devoto*, Poder Judicial de la Nación, Archivo General, Sucesiones, Legajo 10709. Foja 228, *Denuncia de los bienes que constituyen el acervo hereditario*.

²¹⁹ Lloyd (1911).

²²⁰ *Sucesión Antonio Devoto*, ff.195 a 209.

obtención de rentas se agregó un emprendimiento de mucha mayor envergadura, que fue la adquisición, por parte Antonio Devoto, de una extensa fracción no urbanizada en un área periférica de la ciudad con el fin de subdividir las tierras y crear un barrio parquizado destinado a grandes residencias, que se denominaría Villa Devoto.

Las operaciones inmobiliarias continuaron en las décadas siguientes. En el momento de su muerte, en julio de 1916, Antonio Devoto era dueño de 17 fincas en la ciudad de Buenos Aires. Entre ellas se incluían su vivienda en el área céntrica, una casa quinta en Villa Devoto, y el edificio en el cual funcionaban las oficinas de la sociedad, más una nueva casa en construcción en Villa Devoto, de dimensiones palaciegas, que nunca llegó a habitar y que según la tradición habría estado destinada a albergar al rey de Italia, Vittorio Emanuele II, en caso de que viajara a la Argentina.²²¹ Las otras fincas estaban ubicadas en el centro de la ciudad (8), en Villa Devoto (1) y en otros barrios comerciales e industriales (Once, Barracas). Tres de ellas eran compartidas con sus hermanos, además de un sepulcro en el cementerio de La Recoleta en condominio con Bartolomé. En algunos casos la estrategia parece haber sido la de ir adquiriendo edificios linderos, ya que poseía tres inmuebles en calle Reconquista al 500 y otros tres en 25 de mayo al 700, en la zona del microcentro.²²²

Además de las fincas Antonio Devoto poseía siete lotes en la ciudad de Buenos Aires, tres de ellos de dimensiones de una manzana cada uno, en Villa Devoto. También era dueño de extensas fracciones de terreno en Avellaneda, área industrial del Gran Buenos Aires sur, y de un lote en la ciudad de Mar del Plata, localidad balnearia a 400Km de la capital. Estas tres últimas propiedades las adquirió después de 1901, año de su segundo matrimonio, ya que figuran como bienes gananciales en la sucesión.²²³

El valor de las propiedades urbanas de Antonio Devoto en el momento de su muerte equivalía a casi el 23% del total de su patrimonio. Cuatro de ellas estaban destinadas a uso propio, como oficinas y como viviendas. Si bien no sabemos con exactitud cuántas de las fincas restantes eran para uso personal o para alquilar, es evidente que eran una de sus fuentes de ingresos más significativas. En general, el negocio inmobiliario fue uno de los más rentables en la Argentina en las últimas décadas del siglo XIX y las primeras del XX.²²⁴ Otro de los empresarios más destacados de la Argentina en esos años, Ernesto Tornquist, realizó

²²¹ En la sucesión aparece descrita como un edificio proyectado para vivienda particular, en construcción, “con grandes salones, amplios dormitorios y demás dependencias propias de un gran palacio”, *Sucesión Antonio Devoto*, foja 35.

²²² *Sucesión Antonio Devoto*, ff. 195 a 209.

²²³ *Sucesión Antonio Devoto*, f. 230.

²²⁴ Lanciotti (2004, 2009).

numerosas inversiones en terrenos y propiedades urbanas a partir de 1880, y en el inventario de su sucesión, en 1908 estaban registrados más de setenta títulos en dicho rubro.²²⁵ También familias terratenientes muy acaudaladas, como los Anchorena, invirtieron en este sector hasta la década de 1870, si bien desde entonces se orientaron a la compra y explotación de campos.²²⁶

Por otra parte, la compra de lotes y fincas no solo podía ser una inversión rentable sino también un medio para obtener créditos inmobiliarios. En la sucesión de Antonio Devoto figura como hipotecada una finca en la ciudad de Buenos Aires, por la que había obtenido un crédito del Banco Hipotecario Nacional.²²⁷

Gracias a sus inversiones en el comercio y en actividades inmobiliarias los hermanos Devoto dispusieron de capital para destinar a otros negocios a los cuales ingresaron a través de sus vínculos con la colectividad italiana y, en menor medida, con empresarios argentinos y extranjeros radicados en el país.

2.3.3 El Banco de Italia y Río de La Plata y las inversiones en el sector financiero

Desde la década de 1870 los Devoto comenzaron a invertir en el sector financiero. Antonio Devoto fue uno de los fundadores, en 1872, del Banco de Italia y Río de la Plata (BIRP), asociado con otros comerciantes de la colectividad genovesa de Buenos Aires y con tres bancos de la península. El BIRP fue creado en un momento en el que la banca en la Argentina comenzaba a desarrollarse, ya que para la misma época nacieron otros bancos públicos y privados, pero tenía a la vez ciertos rasgos propios, respondiendo a necesidades específicas de la colectividad italiana.²²⁸ Algunas de sus funciones eran la de potenciar los negocios vinculados con la importación y la exportación y la de facilitar crédito para financiar la instalación de empresas, pero la más destacada era la de captar el ahorro de los inmigrantes italianos y girar las remesas que éstos enviaban a la península, que ya para comienzos de la década de 1870 iban adquiriendo dimensiones considerables.

El nacimiento del BIRP respondió a iniciativas surgidas en Italia y en la Argentina. En la península, los directivos del Banco de Génova, creado en 1870, buscaron establecer vínculos con la Argentina, dado el nivel que iban alcanzando los intercambios comerciales y el giro de remesas. En Buenos Aires, un grupo de hombres de negocios de origen genovés

²²⁵ Gilbert (2001), p. 73.

²²⁶ Hora (2005).

²²⁷ *Sucesión Antonio Devoto*, f.200.

²²⁸ Regalsky (1999).

estaba interesado en que se establecieran vínculos con el Banco de Génova y se creara una entidad bancaria en el Río de la Plata. Así nació el Banco de Italia y Río de la Plata, con un capital integrado de 13.671 acciones, por un valor de 269.420 pesos fuertes.²²⁹ De ellas 7.300 pertenecían a bancos italianos, que en conjunto contribuyeron con el 53,3% del capital inicial (4.000 al Banco di Genova, 2.000 a la Banca Lombarda di Sconti e Depositi de Milán, 1.300 al Banco Itálico). El resto -6.371 acciones- a comerciantes que operaban en la plaza de Buenos Aires, en su casi totalidad italianos, y en su mayoría genoveses. La principal firma local era Demarchi Hnos, con el 7,3% (1000 acciones), y el segundo accionista en importancia era Antonio Devoto, con el 4,4% (600 acciones). Seguían Achille Maveroff (comerciante y más tarde industrial) y Serafino Pollinini (un cambista que fue por muchos años gerente de la institución), con 350 cada uno, y otros comerciantes y hombres de negocios de la colectividad italiana de Buenos Aires.²³⁰

Antonio Devoto fue uno de los principales accionistas locales del banco, cuya presidencia ejerció 1874 y 1875 y luego entre 1882 y 1916, por 24 años consecutivos. Dos de sus hermanos y socios, Bartolomé y Tomás, fueron miembros del directorio en diversas oportunidades entre los años 1875 y 1919. Desde la década de 1890 los Devoto fueron ampliando su participación en el capital del banco, incorporándose otros miembros de la familia, que en conjunto era propietaria, en 1916, del 10% de las acciones.²³¹

No es ocioso destacar que ya para comienzos de la década de 1870 Antonio Devoto tenía suficiente capital como para ocupar el segundo lugar entre los inversores de Buenos Aires, detrás de los Demarchi, que eran una de las familias más acaudaladas de la élite italiana local. Por otra parte, ya contaba con un nivel de prestigio en la plaza de Buenos Aires y en Italia como para actuar también en representación de la Banca Lombarda di Sconti e Depositi de Milán, mientras que Bartolomé Viale, comerciante genovés y suegro de Devoto, representaba al Banco de Génova.²³² Bartolomé Viale y su hermano Luis (que fue otro de los promotores de la creación del BIRP), ambos nacidos en Liguria, estaban asociados en Viale Hnos, una de las empresas más importantes de importación y exportación de la época. Gracias

²²⁹ El peso oro y el peso fuerte tenían valores equivalentes.

²³⁰ BIRP, *Actas del Consejo de Administración*, 30-08-1871; 6-09-1871; BIRP, *Libro Diario*, n°1, 1872; BIRP (1972), pp. 7-16.

²³¹ Información sobre la participación accionaria de los socios en BIRP, *Registro de firmas de accionistas*, 1896-1918. La familia Demarchi, vinculada a los Devoto en otras sociedades, fue el principal inversor local en el momento de creación del banco, y dos miembros de ella ocuparon cargos jerárquicos en su dirección. Otros accionistas y miembros del directorio -como Tomás y Ángel Ambrosetti y Honorio Stoppani-, formaban parte del grupo de inversores más estrechamente ligados a los Devoto.

²³² BIRP (1972), pp.39-45

a su matrimonio Antonio Devoto había pasado a formar parte de una de las familias más destacadas de la colectividad italiana de Buenos Aires.²³³

El banco creció rápidamente, y para 1910 era una de las principales instituciones financieras del país, logrando captar ahorros de la colectividad inmigrante, para lo cual se contrataban cajeros y empleados que hablaran italiano.²³⁴ También fue inaugurando sucursales en zonas en las que la presencia de italianos era significativa, comenzando por la ciudad de Rosario en 1887 y la de La Plata en 1888. Dicha política continuó durante las primeras décadas del siglo XX, con la apertura de sucursales en el interior del país y en distintos barrios de la ciudad de Buenos Aires.²³⁵ En 1902 obtuvo la representación del Banco di Napoli para monopolizar el giro de remesas a Italia.²³⁶ Paralelamente financió no solo transacciones comerciales con Italia sino también actividades de la plaza local, incrementando año a año su cartera de préstamos. Fue uno de los dos bancos privados que sobrevivió a la crisis de 1872, y durante la de 1890 –una de las más graves de la historia argentina– cerró sus puertas solo por dos meses. A comienzos del siglo XX era una de las mayores instituciones financieras privadas del país.²³⁷

La participación de Antonio Devoto y sus hermanos en el BIRP fue un paso decisivo para su inserción en una red de empresarios italianos en la Argentina. El banco contribuyó en forma directa a consolidar un grupo de hombres de negocios de origen peninsular, en la medida en que permitió financiar emprendimientos y fortalecer las relaciones económicas con Italia.

Entre sus principales accionistas y directores hasta 1930 se pueden identificar al menos tres grupos de empresarios de origen italiano con inversiones muy diversificadas. Uno de ellos integrado por los Devoto y algunos de sus hombres más cercanos (Tomás Ambrosetti, Honorio Stoppani, Victorio Valdani y otros), que participaron en diversas empresas comunes.

Un segundo conformado por los Demarchi, en el que sobresale la figura de Alfredo Demarchi (que tuvo una importante carrera política), y un tercero, el de los Mihanovich, ambos con inversiones diversificadas.²³⁸ Los Demarchi, además de figurar entre los fundadores y principales accionistas del BIRP, tenían participación en la industria textil y química, en compañías de seguros, inmobiliarias y de transporte y en el sector agropecuario.

²³³ Tosi (s/d).

²³⁴ BIRP, *Actas del Consejo de Administración*, 16-07-1872.

²³⁵ BIRP (1972), *passim*.

²³⁶ De Rosa (1980), p. 231.

²³⁷ Regalsky (1999).

²³⁸ Los grupos de inversores han sido reconstruidos a partir de los directorios y listas de accionistas del BIRP y de la información proveniente del *Monitor de Sociedades Anónimas* y de las *Guías de Sociedades Anónimas*.

Marcos Demarchi fue presidente del BIRP en 1873-74, y su sobrino Alfredo director de 1884 a 1901. Nicolás Mihanovich, que fue otro de los principales accionistas del BIRP, tenía como actividad principal la dirección de la compañía de navegación homónima, pero participó además en empresas comerciales, industriales, forestales y financieras. Todos ellos se asociaron con otros italianos radicados en el país pero también con miembros de la élite local y con otros extranjeros.²³⁹

Los registros del BIRP revelan que ya desde la década de 1890 hubo importantes accionistas no italianos, cuyo peso se incrementó a fines de la de 1910, entre los que se destacan Th.Bracht y Cía. y Julio Peña y Ernesto Aguirre, ambos miembros del directorio desde 1918. Th.Bracht y Cía. era una de las principales casas mercantiles de Buenos Aires, con fuertes lazos internacionales y una sólida posición en la comercialización de lanas y cueros; los Bracht fueron socios de los Devoto en otros emprendimientos. Peña y Aguirre eran argentinos y terratenientes, con actuación política y participación en actividades financieras, industriales y comerciales. En esta segunda etapa ingresaron también nuevos empresarios italianos, como Santiago Pinasco, miembro de una familia de grandes comerciantes de Rosario, que fue presidente del BIRP entre 1919 y 1929.²⁴⁰

En el cuadro 2.2 puede observarse la nómina de directores del BIRP entre 1872 y 1927.

²³⁹ Barbero (1991) Véase también Petriella y Sosa Miatello (1976).

²⁴⁰ Barbero (2000), p.144. Sobre el Grupo Pinasco, véase Frid (2013).

Cuadro 2.2. Directores del banco de Italia y Rio de la Plata (1872-1927)

| | 1872 | 1895 | 1902 | 1914 | 1918 | 1922 | 1927 |
|------------|--|-------------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------------|------------------------|---|
| Presidente | J.Piaggio (1872-3) M.Demarchi 1873-74 A.Devoto (1874-75) E.Falcón (1875-82) | A.Devoto (1882-1916) | A.Devoto (1882-1916) | A.Devoto (1882-1916) | T. Ambrosetti (1916-19) | S.Pinasco (1919-29) | S.Pinasco (1919-29) |
| Vice | A.Maveroff E.Falcon (1875) D.Parodi (1882-85) | A.Demarchi | T. Ambrosetti | T. Ambrosetti | Julio Peña | E.Aguirre | E.Aguirre (h. 1929, pero continua como vocal h. 1935) |
| Vocal | M.Demarchi | L.Tamini | F.A.Tamini | F.A.Tamini | J.Devoto | Julio Peña | A.Alemanni dir.gte |
| Vocal | A.Devoto | T.Devoto | T.Devoto | T.Devoto | T.Devoto | J.Devoto | V.Valdani (futuro vice, 1935-39) |
| Vocal | N.Schiaffino | J.VonEicken | JWVon Eicken | N. Mihanovich | F.Janello | F.Janello | F.Janello |
| Vocal | B.Viale | G.Lavarello | J.L.Ocampo | O.Stoppani, | B.Ginocchio | B.Solari | A. Ambrosetti |
| Vocal | P.Marengo | E.Ponzini | N. Mihanovich | | E.Aguirre | Luis Lamas | Luis Lamas |
| Vocal | | A.Meyer | | | | Juan Balbi | Juan Balbi (futuro presidente, 1929-47) |
| Gerente | S.Pollinini (1873-1885) | O.Stoppani (1885-1909) | O.Stoppani | Belelli y Bernasconi | Belelli y Bertuletti | A.Alemanni | |
| Sindico | | T. Ambrosetti (1892-97) | E.Bonifacio | F.Janello | B.Solari | A. Ambrosetti | D.Armari (1925-35) |

Fuente: elaboración propia en base a BIRP, *Memorias y Balances*, 1873-1940 y BIRP (1972).

La participación de Antonio Devoto y sus hermanos en el banco no solo implicó su asociación con otros inmigrantes italianos o un negocio más dentro del conjunto de empresas en las que invirtieron, sino que cumplió la función de financiar diversos emprendimientos en los que participaron. En el elenco de las firmas que recibieron financiación del BIRP figuran – de acuerdo a la historia oficial del banco- el Frigorífico Argentino, que obtuvo importantes créditos, tanto en pesos oro como en pesos moneda nacional, en los años 1906 y 1913; la

Compañía Ítalo Argentina de Electricidad (a la que otorgó créditos y de la que tuvo a su cargo la emisión de acciones) y la Compañía General de Fósforos.²⁴¹

Desde fines del siglo XIX Antonio Devoto se transformó en uno de los principales referentes del sector bancario en la Argentina, llegando a formar parte del Consejo Directivo del Banco de la Provincia de Buenos Aires, y el hecho de que ejerciera por tantos años la presidencia del BIRP (hasta el momento de su muerte) debe considerarse un hecho muy significativo, que revela la relevancia que tenía esta actividad en el conjunto de sus negocios.²⁴²

Otra operación en el sector financiero fue la creación del Banco Inmobiliario, que funcionó entre 1887 y 1893, con la finalidad de administrar el loteo de Villa Devoto. En 1893 sus activos fueron transferidos a la Compañía de Seguros La Inmobiliaria, creada en ese año, de la cual Antonio Devoto era accionista y presidente. La creación de una compañía de seguros en la década de 1890, momento en el que los Devoto ya habían diversificado significativamente sus inversiones, fue una decisión estratégica, ya que las distintas empresas en las que habían invertido y en las que participaron en las décadas siguientes operaban con ella. La Compañía General de Fósforos pagaba los seguros de sus trabajadores a través de La Inmobiliaria, que también aseguraba a los emprendimientos rurales de los Devoto contra granizo y fuego y para el transporte y almacenamiento de la mercadería.²⁴³ Se trató de un típico proceso de integración que reducía los costos de operación y de transacción.

Parte de los beneficios obtenidos por los hermanos Devoto en el comercio y las operaciones inmobiliarias urbanas fueron destinados, desde la década de 1890, a la inversión en el sector agropecuario, que se realizó en parte a través de las sociedades comerciales. Las tierras adquiridas, que en vísperas de la Primera Guerra Mundial superaban las 600.000 hectáreas, se destinaron tanto a la explotación directa como a la colonización. La diversificación en el sector rural respondió a dos lógicas. Por una parte, era uno de los negocios más rentables en Argentina durante la primera economía global. Por otra, la explotación de estancias implicó una integración hacia atrás, en la medida en que sus empresas comerciales se dedicaban fundamentalmente a la venta y consignación de productos agropecuarios (cereales, ganado, cueros y lanas).

²⁴¹ BIRP (1972), pp.232-233. Belini y Badoza (2009) sostienen que desde 1903 la Compañía General de Fósforos recurrió principalmente al autofinanciamiento.

²⁴² Scardin (1899), Tomo II, p.514.

²⁴³ Scarzanella (1983), p.60; Marichal (1974), p. 7.

.Antonio y Bartolomé compraron, entre 1890 y 1895, una fracción de 10.000 hectáreas en la provincia de La Pampa.²⁴⁴ En el momento de su segundo matrimonio, en 1901, Antonio Devoto era propietario de seis estancias que figuran como bienes propios en su sucesión, aunque no se menciona el momento en que fueron compradas. Tres de ellas estaban ubicadas en la provincia de Buenos Aires, dos en la de Córdoba y una en la de Santa Fe; todas se localizaban en la Pampa Húmeda, la zona más fértil del país. De las dos estancias de Córdoba, situadas en Laboulaye, una estaba destinada a la ganadería y la otra, en el momento de la sucesión, parecía estar sin explotar, ya que en el inventario no figuran ni hacienda ni máquinas o útiles.²⁴⁵ Las seis estancias sumaban en total 129.873 hectáreas, de las cuales 59.432 correspondían a las de la provincia de Buenos Aires, 16.853 a la de Santa Fe y 53.588 a la de Córdoba.

Entre 1901 y 1915 siguió adquiriendo tierras, en la provincia de La Pampa (zona de la Pampa Seca) y en la de Río Negro (Norte de la Patagonia), pero el principal emprendimiento que realizó en esos años fue la creación, en 1906, junto con sus hermanos, de la sociedad Estancias y Colonias Trenel, dedicada a la explotación de 290.000 hectáreas de tierras en la provincia de La Pampa, que en su mayor parte fueron subdivididas y vendidas a colonos, mayoritariamente italianos, que las destinaron a la producción agrícola.²⁴⁶ Los Devoto explotaban en forma directa las fracciones no destinadas a la colonización mediante el sistema de arrendamiento.

Es posible reconstruir, en forma fragmentaria, el tipo de operaciones que realizaba Antonio Devoto con las tierras a colonizar. En la sucesión hay referencias a siete ventas de fracciones en el pueblo y colonia Luigi Luigi (en las tierras de Estancia y Colonias Trenel), mediante créditos hipotecarios.²⁴⁷

Las inversiones en tierras fueron sin duda el negocio más importante de Antonio Devoto desde 1890 en adelante. El valor de las estancias y las tierras para colonizar de las que era propietario equivalían al 45% de su fortuna en el año de su muerte. Si les sumamos los inmuebles urbanos, dicha proporción asciende al 68%.²⁴⁸ Para principios del siglo XX seguía siendo un empresario con inversiones diversificadas, pero por la magnitud de sus negocios en tierras podría considerarse un terrateniente. En 1906 ingresó como socio activo en la Sociedad Rural Argentina, presentado por R.J.Newton y M.J.Guerrico, dos miembros destacados de la

²⁴⁴ *Sucesión Antonio Devoto*, f. 230.

²⁴⁵ *Sucesión Antonio Devoto*, ff.311-313.

²⁴⁶ *Monitor de Sociedades Anónimas*, Tomo II, (1904-06), p. 99.

²⁴⁷ *Sucesión Antonio Devoto*, ff. 228-30

²⁴⁸ *Sucesión Antonio Devoto*, ff. 195-209, 228-233 y 311-313

institución.²⁴⁹ De acuerdo al testimonio de Pietro Scardin, un académico italiano que visitó la Argentina a fines del siglo XIX, “en los últimos años [Antonio Devoto] se ha dedicado por entero con su hermano Bartolomé a la administración de sus vastísimas estancias y de los réditos de una cantidad de otros bienes”.²⁵⁰ De todos modos, más allá de los números, no hay que desestimar la relevancia de otros negocios, en particular el comercio de importación y exportación y el Banco de Italia y Río de La Plata.

2.3.4 Las inversiones en la industria y en actividades extractivas

Desde fines de la década de 1870 los hermanos Devoto comenzaron a invertir en el sector industrial y en actividades extractivas, junto con diferentes *partners*. En 1882 la firma Antonio Devoto y Hno. (más tarde Devoto y Cía.) se asoció con dos empresarios franceses, E. Bolondo y J.M. Lavigne, propietarios de una fábrica de fósforos, que recurrieron a ella con el objeto de que aportara capital. Pocos años más tarde la firma se fusionó con otras dos (A. Dellachà y Hno. y Francisco Lavaggi e hijo), dando origen a la Compañía General de Fósforos (CGF), empresa que desde fines del siglo XIX hasta la década de 1970 fue transformándose, gracias a un dinámico proceso de integración y diversificación, en uno de los grupos económicos más importantes de la Argentina, conocido desde fines de la década de 1920 como Grupo Fabril.²⁵¹

La creación de la CGF reflejó en el nivel local las transformaciones que estaban teniendo lugar en la industria de cerillas, que desde fines del siglo XIX atravesó un proceso de fuerte concentración a nivel internacional. Desde un principio, la CGF tuvo una destacada importancia económica en la industria fosforera argentina: en 1892, solo existían seis establecimientos de su tipo en Buenos Aires y adyacencias, pero la CGF superaba el noventa por ciento del capital invertido en el ramo.²⁵²

Bartolomé y Tomás Devoto fueron accionistas y directores de la compañía, ocupando en distintos momentos la presidencia del directorio. En la medida en que la empresa se fue integrando y diversificando los hermanos Devoto fueron incursionando en otras ramas de la industria, como la editorial, la química y la papelería²⁵³. En la sucesión de Antonio Devoto no figuran acciones de la CGF, dado que la participación en dicha sociedad se realizó a través de la casa Devoto y Cía., pero en otras fuentes aparece como uno de los accionistas de la

²⁴⁹ Sociedad Rural Argentina, *Anales*, Año XL, Volumen XLVI, p. 123

²⁵⁰ Scardin (1899), Tomo II, p. 514

²⁵¹ Sobre la evolución de la CGF y la creación del Grupo Fabril, véase la sección 2.5 de este capítulo.

²⁵² Badoza y Belini (2009).

²⁵³ Sobre la integración y diversificación de la CGF, véase la sección 2.5 de este capítulo.

empresa hasta 1916, año de su muerte.²⁵⁴ Entre los emprendimientos industriales de los Devoto la CGF fue el más importante, exitoso y duradero. Mantuvo siempre (al igual que el Grupo Fabril) un vínculo muy estrecho con el Banco de Italia y Río de la Plata, con el que compartió accionistas y directores.

Como puede observarse en el cuadro 2.3, los Devoto ocuparon la presidencia de la Compañía General de Fósforos hasta mediados de la década de 1920. Otros miembros del directorio eran los fundadores de la CGF o sus descendientes (Dellachà, Lavigne), o bien integrantes del Grupo Devoto, como Honorio Stoppani, Juan Massone o Juan Balbi

Cuadro 2.3 Directores de la Compañía General de Fósforos (1889-1925)

| Cargo | 1889 | 1910 | 1920 | 1925 |
|----------------|-------------------|------------------|----------------|----------------|
| Presidente | Bartolomé Devoto | Tomás Devoto | José Devoto | José Devoto |
| Vicepresidente | Cayetano Dellacha | José Devoto | Luis Debussy | Luis Debussy |
| Secretario | J.M.Lavigne | Honorio Stoppani | Emilio Lavigne | Emilio Lavigne |
| Tesorero | Juan Profumo | Juan Massone | Andres Cremona | Juan Balbi |
| Consejeros | Honorio Stoppani | | | Andrés Cremona |
| | Maurizio Rocca | | | Enrique Scotto |

Fuente: elaboración propia en base a *Monitor de Sociedades Anónimas* (1889, 1910, 1920) y Compañía General de Fósforos, *Actas de Directorio* (15-06-1925).

Además de su participación en la CGF, los Devoto invirtieron en otros emprendimientos industriales. Tomás Devoto fue socio y director de la destilería Devoto, Rocha y Compañía –dedicada a la elaboración de alcohol a partir de granos de maíz, que en 1884 contaba con tres plantas de producción en la provincia de Buenos Aires-. Tomás y Cayetano, por su parte, fueron accionistas mayoritarios y directores de la curtiembre Gaggino y Laurent.²⁵⁵ En ambos casos, se trataba de empresas que elaboraban materias primas agropecuarias.

²⁵⁴ *Monitor de Sociedades Anónimas*, Tomo XXII, 1916, p.20.

²⁵⁵ *Monitor de Sociedades Anónimas*, Tomo II, 1906

En los primeros años del siglo XX los hermanos Devoto decidieron incursionar en sectores agroindustriales en los que hasta entonces predominaban los capitales ingleses. En 1903 Antonio y Bartolomé fundaron, junto con empresarios de distintos orígenes, el Frigorífico Argentino, del cual Antonio fue presidente. Esta empresa, que se creó con un capital de 1.200.000 de pesos oro, tendría como actividades la congelación y enfriamiento de carnes, la exportación de ganado en pie y el lavado de lanas, y funcionaba en Valentín Alsina, zona industrial en las afueras de la ciudad de Buenos Aires.²⁵⁶ Para los Devoto se trató de un proceso de integración hacia adelante, dado que para entonces habían ampliado considerablemente su inversión en estancias. En vísperas de la Primera Guerra Mundial el Frigorífico figuraba entre las principales sociedades anónimas de la Argentina²⁵⁷

Para su creación los Devoto se asociaron con Henry Py (presidente del Banco Francés del Río de la Plata), Honorio Stoppani y Tomás Ambrosetti (ambos directores del BIRP), Vicente Casares (empresario de origen español, propietario de estancias y de una empresa fabricante de productos lácteos) y Narciso Laclau (estanciero).²⁵⁸ A pesar de los esfuerzos de los accionistas, que integraron todo el capital en pocos años, dotaron a las instalaciones de maquinaria importada y contrataron a un ingeniero especializado para dirigir las, la empresa no pudo competir ni con los frigoríficos ingleses ni con los norteamericanos (que se instalaron en el país desde principios del siglo XX) y en 1917 fue vendida a capitales estadounidenses.²⁵⁹

Desde comienzos del siglo XX Antonio Devoto participó también en la explotación de bosques de quebracho en el norte de la Argentina y en el Paraguay. Fue accionista y director de “The American Quebracho Company”, empresa creada en 1903 para la explotación forestal, propietaria de 881.000 hectáreas en el Chaco paraguayo. Devoto poseía, al integrarse el capital de la empresa, 1.000 acciones, sobre un total de 30.000 de capital nominal; y fue director de la compañía, al igual que su hermano Bartolomé.²⁶⁰ La empresa colocó acciones en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires a través del Banco de Italia y Río de la Plata. En la sucesión de Antonio Devoto figuran 500 acciones de esta compañía, con un valor nominal total de 2.500 pesos oro, equivalentes a 5.681 pesos moneda nacional. Pero su valor real era de 1.050 pesos oro, lo cual indica que la cotización de las acciones se había derrumbado para

²⁵⁶ Unión Industrial Argentina, *Boletín*, n°413, 15-05-1903

²⁵⁷ Ramm Doman (1914).

²⁵⁸ Unión Industrial Argentina, *Boletín*, año XVII, n°413, 15-05-1903, p. 23; *Monitor de Sociedades Anónimas*, Tomo I, Buenos Aires, 1903, p.38

²⁵⁹ Scarzanella (1983).

²⁶⁰ Unión Industrial Argentina, *Boletín*, año XIX, n° 443, 15-11-1905, p. 58

1917, año en que fue presentada la sucesión; es posible que fueran particularmente afectadas por gravísima crisis que sufrió la Argentina durante la Primera Guerra Mundial.²⁶¹

En la actividad forestal Antonio Devoto fue también accionista y director, al igual que su hermano Bartolomé, de La Formosa, sociedad establecida en 1904 para la explotación de bosques y la fabricación de extracto de quebracho.²⁶² En ambas compañías estaba asociado con empresarios italianos y de otras nacionalidades, argentinos y extranjeros. De las dos empresas participaba Alberto Bracht, empresario belga establecido en la Argentina desde 1874, que junto con su hermano Teodoro era propietario y administrador de un grupo dedicado a la exportación de productos primarios, la actividad financiera y los negocios agropecuarios. Los Bracht eran también, como ya hemos señalado, accionistas del BIRP.

Antonio Devoto invirtió también en la explotación de yacimientos de sal, como accionista de “La Salinera Argentina”, empresa creada en 1911 para adquirir salinas en la provincia de Chubut, en la Patagonia, de la cual participaban los Piaggio –otra familia de empresarios de origen genovés, vinculada al Nuevo Banco Italiano- y un nutrido grupo de empresarios argentinos y extranjeros.²⁶³ En 1916 era dueño de 100 acciones de la compañía.²⁶⁴

2.3.5 Los servicios públicos y la industria eléctrica: la Cía. Ítalo Argentina de Electricidad

Dentro de los negocios de los hermanos Devoto su participación en la Compañía Italo Argentina de Electricidad (CIAE) constituye un episodio singular, ya que revela no solo el alcance de la diversificación de sus inversiones sino también el papel que cumplió la élite italiana local como nexo entre empresarios italianos –en este caso dos grandes firmas industriales y un grupo de inversores privados- y el mercado argentino.²⁶⁵

La CIAE, empresa que analizaremos con mayor profundidad en el capítulo 4, fue creada en 1911 en Buenos Aires, con la participación de empresas suizas e italianas y de empresarios italianos residentes en la Argentina. Desde 1900 funcionaba en la ciudad una central eléctrica perteneciente a la Compañía Alemana Transatlántica de Electricidad (CATE), empresa que brindaba el servicio eléctrico también en otras zonas del país. En forma paralela,

²⁶¹ *Sucesión Antonio Devoto*, foja 200

²⁶² *Monitor de Sociedades Anónimas*, Tomo II, Buenos Aires, 1904-06, pp.248-49

²⁶³ *Monitor de Sociedades Anónimas*, Tomo XII, Buenos Aires, 1911, p.327.

²⁶⁴ *Sucesión Antonio Devoto*, foja 200.

²⁶⁵ Sobre la trayectoria de la CIAE, véase Barbero, Lanciotti y Wirth (2009) y el capítulo 4.

se habían ido creando, en ciudades del interior, algunas compañías de menores dimensiones, lideradas por ingenieros italianos radicados en la Argentina. Uno de ellos era Juan Carosio, representante de Franco Tosi y socio de Pedro Vaccari, también ingeniero, gerente de la Compañía General de Fósforos. Carosio promovió, a principios de la década de 1910, la formación de una nueva compañía eléctrica en Buenos Aires, con el aporte de capitales italianos provenientes tanto de empresas peninsulares como de empresarios inmigrantes establecidos en el país. La CATE no alcanzaba a cubrir las necesidades de una ciudad en constante crecimiento, lo cual abría un espacio a nuevas inversiones.

En ese contexto se constituyó la CIAE, a través de la asociación de dos grupos de inversores, el “grupo europeo” y el “grupo de Buenos Aires”. El primero, que poseía 16.605 acciones, estaba integrado por tres empresas suizas -Motor de Baden, Leu & Co de Zurich y Schweizerische Bank Gesellschaft de Winterthur, tres firmas italianas -Pirelli y Franco Tosi- y por algunos inversores privados, reclutados por Pietro Vaccari. El grupo de Buenos Aires era propietario de 10.000 acciones, que se repartían entre ocho socios, y la mayoría de sus miembros estaba vinculada al Banco de Italia y Río de la Plata. La sociedad Devoto y Cía. era dueña de 1600 acciones, siendo una de las accionistas principales del grupo local, entre los cuales se incluían Carosio, Ezio Beelli y Julio Poli (accionistas del BIRP), Victorio Valdani (ingeniero italiano que fue director del BIRP y de otras empresas) y Alfredo Demarchi.²⁶⁶ Narciso Ocampo, otro de los accionistas de Buenos Aires, era miembro de la élite argentina y también integrante del directorio del BIRP.²⁶⁷

Más allá de las oportunidades de negocios que se presentaban en un mercado nuevo como era el sector eléctrico, uno de los aspectos más interesantes de la experiencia de la CIAE fue el papel que jugaron en ella las redes de empresarios italianos. Carosio promovió activamente la participación de empresarios ligados al BIRP con la finalidad de atraer a los inversores europeos, ya que el compromiso asumido por el grupo local garantizaba la seriedad de la propuesta, reduciendo la incertidumbre, y ofrecía la posibilidad de que aquéllos mediaran entre la nueva sociedad y el gobierno local, utilizando sus redes de relaciones económicas y personales. El intendente de la Ciudad de Buenos Aires, Joaquín de Anchorena, era socio de Antonio Devoto en The American Quebracho Company (empresa de la que también participaba Carosio), y más adelante fue director de la CIAE.²⁶⁸ Antonio Demarchi, a quien ya hemos mencionado, que fue vicepresidente del BIRP en la década de 1890, era un

²⁶⁶ Barbero (1990), pp. 328-329.

²⁶⁷ Banco de Italia y Río de la Plata (1972), p.332.

²⁶⁸ *Monitor de Sociedades Anónimas*, Tomo VI, Buenos Aires, 1908, p.132

empresario con una actividad política destacada, habiendo ocupado los cargos de diputado nacional entre los 1894-98 y 1914-18, y de ministro de agricultura en 1918.²⁶⁹ A partir de la experiencia de la Ítalo se anudaron lazos estrechos entre Pirelli y el BIRP, que se mantendrían en las décadas sucesivas, a los cuales nos referiremos en el capítulo 4.

2.3.6 Redes de empresas e inversores

El proceso de diversificación de inversiones por parte de los hermanos Devoto implicó, desde la década de 1870, la formación de nuevas compañías legalmente autónomas, que se sumaron a las dos sociedades comerciales creadas a mediados de la de 1850. Ello dio origen a un grupo que, como ya señalamos, no contaba con una estructura jerárquica, sino que estaba constituido por una red de empresas ligadas entre sí por el *interlocking* de directores y accionistas, que estaban a su vez vinculados entre sí por lazos de amistad y por la pertenencia común a la colectividad italiana.

Las distintas empresas del grupo interactuaban entre sí de diversas formas. El Banco de Italia y Río de la Plata tenía un papel decisivo en la financiación de las distintas sociedades, mientras que la compañía de seguros La Inmobiliaria brindaba servicios al conjunto. La producción de los campos de los Devoto se comercializaba a través de las casas mercantiles y se procesaba en el Frigorífico Argentino. Las dos compañías comerciales tenían estrechos lazos entre sí, dado que los hermanos Devoto llevaron a cabo, a través de ellas, diversos emprendimientos conjuntos en el sector inmobiliario y rural. Asimismo, uno o dos de los hermanos participaban en el directorio de las diversas sociedades.

El núcleo del grupo estaba constituido por los hermanos Devoto y sus familiares directos, que integraban un círculo de máxima confianza, ligado por relaciones de parentesco. Antonio, Bartolomé, Tomás y Cayetano se asociaron en diversos emprendimientos, a los que se sumaron más adelante otros miembros de la familia, entre ellos José Devoto (hijo de Bartolomé) y Federico Devoto (hijo de Cayetano), que administraba las propiedades rurales en La Pampa. Los cuatro hermanos participaron de emprendimientos inmobiliarios (eran copropietarios de fincas en la ciudad de Buenos Aires) y de la Sociedad Colonias y Estancias Trenel. Si bien no todos los ellos están registrados en los directorios de las principales compañías del grupo, siempre aparece alguno de ellos en dichas sociedades, que incluyen al Banco de Italia y Río de la Plata, la Compañía General de Fósforos, la compañía de seguros

²⁶⁹ Papeles de Alfredo Demarchi, Archivo Universidad de San Andrés, *La Gaceta*, s/f

La Inmobiliaria, el Frigorífico Argentino y la Compañía Ítalo Argentina de Electricidad.²⁷⁰ Los hermanos aparecen también en los directorios de otras sociedades, por ejemplo en las dedicadas a la explotación de quebracho. Dentro de la familia, Antonio Devoto tuvo, como ya mencionamos, una relación más estrecha con su hermano Bartolomé, con quien formó la sociedad Antonio Devoto y Hermano (más tarde Devoto y Cía.) y con quien adquirió numerosas fincas en la ciudad de Buenos Aires en los años ochenta y noventa. Cayetano y Tomás, por su parte, constituyeron la firma Devoto Hermanos (más tarde Emilio Devoto y Cía.).

Junto a los hermanos Devoto operaba un *cluster* de socios que los acompañaron en gran parte de sus emprendimientos, con los cuales los unían, como también hemos mencionado, lazos de amistad y la pertenencia a la comunidad italiana de Buenos Aires y a sus instituciones. Todos ellos todos estaban vinculados al BIRP, si bien ninguno (salvo Juan Massone) participó en los emprendimientos inmobiliarios y rurales, que quedaron reservados para los miembros de la familia. Formaban asimismo parte de diversas entidades filantrópicas y culturales de la colectividad peninsular, y participaron en muchas de sus iniciativas, como las de la construcción de los monumentos a Garibaldi y a Cristóbal Colón. Dichos socios ocupaban cargos en la dirección de las empresas, como se observa en el cuadro 2.4. El *interlocking* de directores garantizaba el flujo de información entre las distintas sociedades, que a su vez compartían *managers* muy calificados –en general ingenieros italianos–, un recurso escaso en la Argentina en la etapa de la primera economía global.

²⁷⁰ Los integrantes de dichas sociedades están registrados en el *Monitor de Sociedades Anónimas* y la *Guía de Sociedades Anónimas*.

Cuadro 2.4 Miembros del directorio de las principales empresas vinculadas al Grupo Devoto (1872-1920)

| | Hermanos Devoto | Tomás y Angel Ambrossetti | Honorio Stoppani | Juan Massone | Victorio Valdani | Juan Balbi |
|--|-----------------|---------------------------|------------------|--------------|------------------|------------|
| Banco de Italia y Río de la Plata | x | x | x | x | x | x |
| Compañía General de Fósforos | x | | x | x | x | x |
| La Inmobiliaria | x | x | x | x | x | x |
| Estancias y Colonias Trenel | x | | | x | | |
| Frigorífico Argentino | x | x | x | x | | |
| Compañía Ítalo Argentina de Electricidad | x | | x | x | x | x |

Fuente: Elaboración propia en base a Guía de Sociedades Anónimas y Monitor de Sociedades Anónimas, años varios.

Los hermanos Ambrossetti, originarios de la Lombardía, habían arribado a la Argentina en la década de 1850, al igual que los Devoto. Eran comerciantes importadores de textiles italianos y propietarios de tierras, además de accionistas y directores de diversas compañías. Tomás Ambrossetti fue uno de los accionistas fundadores del BIRP, director durante muchos años y presidente entre 1916 y 1919, tras la muerte de Antonio Devoto. Formó parte del directorio de La Inmobiliaria y del Frigorífico Argentino, y además de su vinculación con los Devoto participó en diversas sociedades comerciales, financieras y de servicios.²⁷¹

Honorio Stoppani, también llegado en los 1850s, procedente del Ticino, había cursado estudios de técnica bancaria en Basilea y realizó su carrera en el Banco de Italia y Río de la Plata, al que ingresó como secretario del Consejo de Administración, y del que fue gerente entre 1885 y 1907. Fue director de La Compañía General de Fósforos, de La Inmobiliaria, del Frigorífico Argentino y de la Compañía Ítalo Argentina de Electricidad. Edificó su casa en Villa Devoto, y vivió en ella hasta 1917, año de su muerte.²⁷² Juan Massone, nacido en

²⁷¹ Petriella y Sosa Miatello (1976), pp.25-26

²⁷² BIRP (1972); *Monitor de Sociedades Anónimas*, números varios; Petriella y Sosa Miatello (1976).

Génova, arribó a la Argentina en 1856, y muy pronto se convirtió en un activo colaborador de Antonio Devoto. Además de participar en el directorio de casi todas las compañías del Grupo, fue socio de la firma Devoto y Cía. y administrador de los bienes de la sucesión de Antonio Devoto.²⁷³

Un caso especial es el de Victorio Valdani, ingeniero italiano graduado en el Politécnico de Milán, que había trabajado primero en la industria química en Italia, luego como ingeniero de minas en Estados Unidos y otros países y más tarde en Pirelli en Italia y en España. Fue desde 1908 gerente general de la Compañía General de Fósforos (siendo uno de los principales responsables de la estrategia de integración de la empresa) y luego de la Fabril Financiera, en la que ocupó el cargo de presidente hasta mediados de los años sesenta. Valdani fue también director y presidente del BIRP (1919-20 y 1926-41), y participó del directorio de la Inmobiliaria. Fue asimismo accionista y director de la CIAE, y presidente de Pirelli Platense, además de ocupar cargos en la Unión Industrial Argentina y la Cámara de Comercio Italiana de Buenos Aires. En la década de 1920 fue director administrativo de Yacimientos Petrolíferos Fiscales, la empresa petrolera estatal argentina.²⁷⁴

Más allá de los socios más estrechamente ligados a los Devoto, es posible identificar también a otros empresarios con los cuales participaron en diversas compañías. Los más destacados fueron los Demarchi, a los que ya hemos mencionado, miembros de una familia prominente de la colectividad italiana de Buenos Aires y socios de los Devoto en el BIRP y en la CIAE, empresas en las que ocuparon altos cargos de gestión.

Las interrelaciones económicas entre las empresas del grupo Devoto, así como las redes de relaciones interpersonales entre sus accionistas y directores conformaron un entramado que operó como un grupo económico con una estructura horizontal, constituyendo un *network type business group*. En dicha categoría de grupos ninguna firma ni individuo mantiene un control sobre las decisiones estratégicas o presupuestarias, y las relaciones entre sus componentes se estructuran a partir del principio de alianza. Las empresas que lo integraban mantuvieron relaciones de largo plazo, que continuaron después de 1914.

Las redes de relaciones entre firmas y entre personas no se circunscribieron al mercado argentino sino que se extendieron hasta Italia. Los hermanos Devoto y algunos de socios actuaron como nexos entre inversores italianos y el mercado local, operando como *brokers* para canalizar capitales italianos hacia la Argentina, como en los casos del BIRP y de

²⁷³ Scardin (1899), Tomo II; Petriella y Sosa Miatello (1976).

²⁷⁴ Petriella y Sosa Miatello (1976); Scarzanella (2007); Scorza (1955). Sobre Valdani véase también el capítulo 4.

la CIAE.²⁷⁵ Los vínculos con el mercado italiano sirvieron también para atraer recursos humanos calificados –en particular ingenieros- que asumieron cargos de gestión en las distintas empresas del grupo.

La cohesión del grupo se basaba fundamentalmente en la pertenencia a un grupo nacional –los italianos- que constituían la colectividad inmigrante más numerosa de la Argentina. Los italianos que arribaron más tempranamente al país, como los Demarchi, los Devoto o los Ambrosetti, tuvieron numerosas oportunidades para acumular capital y desarrollar sus propios emprendimientos. Estos pioneros fueron también impulsores de la creación de numerosas instituciones comunitarias –el Círculo Italiano, el Hospital Italiano, la Cámara Italiana de Comercio- en las que ocuparon los más altos cargos directivos. Cabe destacar también que algunos de los italianos que llegaron al país en una fase temprana lograron vincularse por lazos familiares y de amistad con familias de la alta sociedad argentina y con miembros prominentes de la clase política.²⁷⁶

Los vínculos de amistad, la pertenencia a la comunidad italiana de la Argentina y la participación en sus instituciones fueron forjando lazos que se fortalecieron con la participación en negocios comunes y se consolidaron en la formación de un grupo económico con fuertes nexos con Italia.

Si bien durante la primera economía global el nivel de desarrollo industrial y financiero de Italia era inferior al de otros países europeos, los italianos constituían la comunidad inmigrante más numerosa de la Argentina, generadora tanto de divisas –que eran enviadas al país de origen a través de las remesas- como de demanda para productos italianos.²⁷⁷ Algunos de los miembros de dicha colectividad, como los Devoto y sus socios, lograron posicionarse entre los mayores empresarios del país y sirvieron de enlace entre Italia y Argentina gracias a sus inversiones, a su conocimiento del mercado local y a sus relaciones con el poder político.

²⁷⁵ Los Devoto establecieron también nexos (a través de la *CIAE* y de algunos de sus socios) con Pirelli, que en 1917 instaló una filial de producción en Argentina, como veremos en el capítulo 4.

²⁷⁶ El caso más destacado fue el de los Demarchi, uno de cuyos integrantes se casó con la hija del presidente Julio A. Roca. Alfredo Demarchi, como ya mencionamos, fue diputado nacional y ministro de agricultura. La familia Devoto tuvo vínculos con el presidente Roca, y Antonio Devoto fue socio en diversos emprendimientos de Joaquín de Anchorena, intendente de la ciudad de Buenos Aires entre 1910 y 1914 y miembro de una de las más ricas familias terratenientes del país.

²⁷⁷ Einaudi (1961).

2.3.7 De la Cía. General de Fósforos a la Cía. General Fabril Financiera (1889-1929)

Otra de las facetas de la contribución del Grupo Devoto al desarrollo de la industria durante la etapa agroexportadora tuvo lugar a partir del proceso de integración de la Compañía General de Fósforos. Dicha empresa, como ya se ha mencionado, nació en 1889 como producto de la fusión de las tres empresas más grandes del ramo que operaban en Buenos Aires: A.Dellachá y Hno., Francisco Lavaggi e hijo y Bolondo y Lavigne y Cia. Estos últimos se habían asociado en 1882 con la firma Antonio Devoto y Hnos, que serían uno de los principales accionistas de la nueva firma.

La CGF, cuyo objetivo era la fabricación de cerillas, contó al momento de su creación con tres plantas, originarias de cada una de las empresas fusionadas, en Avellaneda (localidad del sur del Gran Buenos Aires), Barracas (zona industrial del sur de la ciudad) y Belgrano (en el área norte de la ciudad). En 1899 se reunieron en una sola fábrica, la de Avellaneda.

Casi inmediatamente después de la creación de la nueva sociedad se inició el proceso de integración, con la instalación de un pequeño establecimiento gráfico en Barracas al Norte. La función de los talleres gráficos era la de imprimir la cartulina exterior de las cajitas de los fósforos. Hasta ese momento se importaba la cartulina ya impresa y se armaban en el país las cajitas. Cuando se instalaron los talleres gráficos la cartulina se seguía importando pero la impresión comenzó a realizarse localmente. Los talleres también llevaban a cabo trabajos de impresión destinados al mercado, y fueron ampliados a mediados de la década de 1915. En 1922 la Compañía adquirió otra imprenta (Talleres Radaelli) con maquinaria para roto-grabado, y al poco tiempo unificó todos sus talleres gráficos en un nuevo establecimiento en Barracas.²⁷⁸

En 1903 la Compañía decidió incursionar en la industria papelerá, que desde fines de los años veinte se convertiría en el sector de actividad más importante del grupo. Se construyó en Bernal (localidad del Gran Buenos Aires sur) una fábrica de papel, que comenzó a operar en 1904, para producir la cartulina de las cajitas de fósforos y otros tipos de papel para los Talleres Gráficos y para el mercado.²⁷⁹

El siguiente paso en el proceso de integración fue la compra en 1914 de una fábrica de productos químicos en La Plata, para la producción de estearina, oleína y glicerina. Hasta entonces la estearina (que era uno de los materiales primordiales para la fabricación de las cerillas) se importaba, pero el estallido de la guerra generó una escasez que fue suplida con la

²⁷⁸ Compañía General Fabril Financiera (1948); Badoza (2008).

²⁷⁹ Compañía General Fabril Financiera (1948).

fabricación local.²⁸⁰ La guerra provocó asimismo dificultades en el abastecimiento de otro insumo clave: el hilado de algodón. Hasta ese momento el pabilo se importaba de diversas naciones europeas: Italia, Francia, Inglaterra y sobre todo España. Dichos países compraban el algodón en los Estados Unidos y producían el hilado, pero tuvieron problemas en el suministro de la materia prima a causa del conflicto bélico. A partir de 1919 la Compañía General de Fósforos comenzó a adquirir algodón a los productores del Chaco (en el noreste del país) y a promover entre los colonos el mejoramiento de la calidad de las fibras, instalando además una fábrica desmotadora, a la que en 1922 se agregó una planta para elaborar aceite de la semilla de algodón y otras oleaginosas. En un primer momento se pensó en exportar algodón a España para la fabricación del hilado, pero en 1921 se puso en funcionamiento una hilandería en Bernal, lindera a la fábrica de papel. En ella se producía el hilado para los pabilos e hilados de otros tipos para el consumo en general.²⁸¹

Para 1924 se había completado el proceso de integración para la fabricación de los fósforos, y la Compañía contaba con cinco fábricas de fósforos en la Argentina y una en Uruguay (producían también naipes), un establecimiento de talleres gráficos en Barracas, una fábrica de papel en Bernal (papeles y cartones), una hilandería de algodón en Bernal (hilado, torcido y mecha), una fábrica de productos químicos en La Plata (estearina, glicerina, oleína), una desmotadora de algodón y una fábrica de aceite en el Chaco.²⁸²

En la década de 1920 la CGF era una de las mayores empresas industriales del país. Entre 1910 y 1925 su capital había pasado de 3,5 millones a 20 millones de pesos moneda nacional, y para 1922 trabajaban en ella 4.300 operarios.²⁸³ La firma estaba muy diversificada y con un funcionamiento descentralizado, pero no constituía aún un grupo, ya que las distintas fábricas no eran firmas independientes sino plantas de producción de una empresa individual.

En el caso de las fábricas de fósforos, la CGF había iniciado desde fines del siglo XIX un proceso de expansión horizontal. En 1893 se instaló una planta en Montevideo, que contaba también con un taller gráfico. La creación de filiales en el Uruguay fue común a diversas empresas industriales argentinas desde fines del siglo XIX, y se explica por los altos aranceles a la importación impuestos por la legislación uruguaya. Desde 1905 comenzaron a construirse plantas en el interior de la Argentina. La primera de ellas en la ciudad de Paraná, en 1905, se debió, en palabras de la historia oficial de la empresa, al continuado aumento del

²⁸⁰ *Ibid.*

²⁸¹ Compañía General Fabril Financiera (1948); Benvenuto (1990).

²⁸² Compañía General de Fósforos, *Libro de Actas de Directorio* n°5, 20-8-1924. Sobre las actividades textiles de la CGF, véase Belini (2010).

²⁸³ *Anuario Argentino* (1922); Compañía General Fabril Financiera (1948).

consumo y de los posibles inconvenientes de la concentración en una sola fábrica de un artículo destinado a toda la población de la República²⁸⁴. Podría suponerse que la decisión pudo tener como causa no solo necesidad de producir más cerca de los mercados de consumo, sino también el pico de agitación obrera de 1904-1905, que afectó sobre todo a las ciudades de Buenos Aires y Rosario.

A mediados de la década de 1920 se instalaron otras cuatro fábricas en ciudades del interior -Tucumán, Santa Fe, Córdoba y Rosario-, como respuesta a la sanción de leyes que gravaban con impuestos a los productos fabricados fuera de los territorios provinciales, favoreciendo la producción local y la radicación de empresas en las provincias.²⁸⁵ En estos casos, al igual que en el de la fábrica de Montevideo, la multiplicación de las plantas de la compañía respondió fundamentalmente a condicionamientos del marco regulatorio.

También para mediados de los años veinte se incrementó la participación de la Compañía en la industria papelera, pero ello generó transformaciones en la estructura de la empresa. En 1926 la fábrica de papel de Bernal se separó de la Compañía General de Fósforos, y junto con otras tres empresas papeleras -La Argentina (Zárate), El Fénix (Campana) y la Fábrica de Papel Casati (San Nicolás)- integró una nueva firma, denominada "La Papelera Argentina S.A."²⁸⁶

La formación de la Papelera Argentina implicó un primer proceso de descentralización de la Compañía General de Fósforos, y la formación de dos empresas independientes. Hasta ese momento la CGF había ido incursionando en diversas actividades mediante la instalación de nuevas fábricas, pero no de firmas autónomas, y la producción de papel se llevaba a cabo en la planta de Bernal. La Papelera Argentina fue en cambio una empresa legalmente independiente, cuyo capital estaba solo en parte controlado por los accionistas de CGF, que compartían la propiedad con varios socios.

El proceso de desdoblamiento iniciado en 1926 continuó en 1929. En ese año se formaron dos empresas, la Compañía General de Fósforos Sudamericana y la Compañía General Fabril Financiera. La primera resultó de la asociación de la CGF con la empresa sueca Swedish Match Co. y con la inglesa Bryant and May, que pasaron a controlar una parte relevante de las acciones de la nueva compañía. La fusión con las firmas europeas se produjo en parte por las dificultades que debió enfrentar la CGF a partir de mediados de los años

²⁸⁴ Compañía General Fabril Financiera (1948)

²⁸⁵ Compañía General de Fósforos, *Libro de Actas de Directorio* n°5, 03-9-1924

²⁸⁶ Compañía General de Fósforos, *Libro de Actas de Directorio* n°5, 28-I-1925; Compañía General Fabril Financiera (1948).

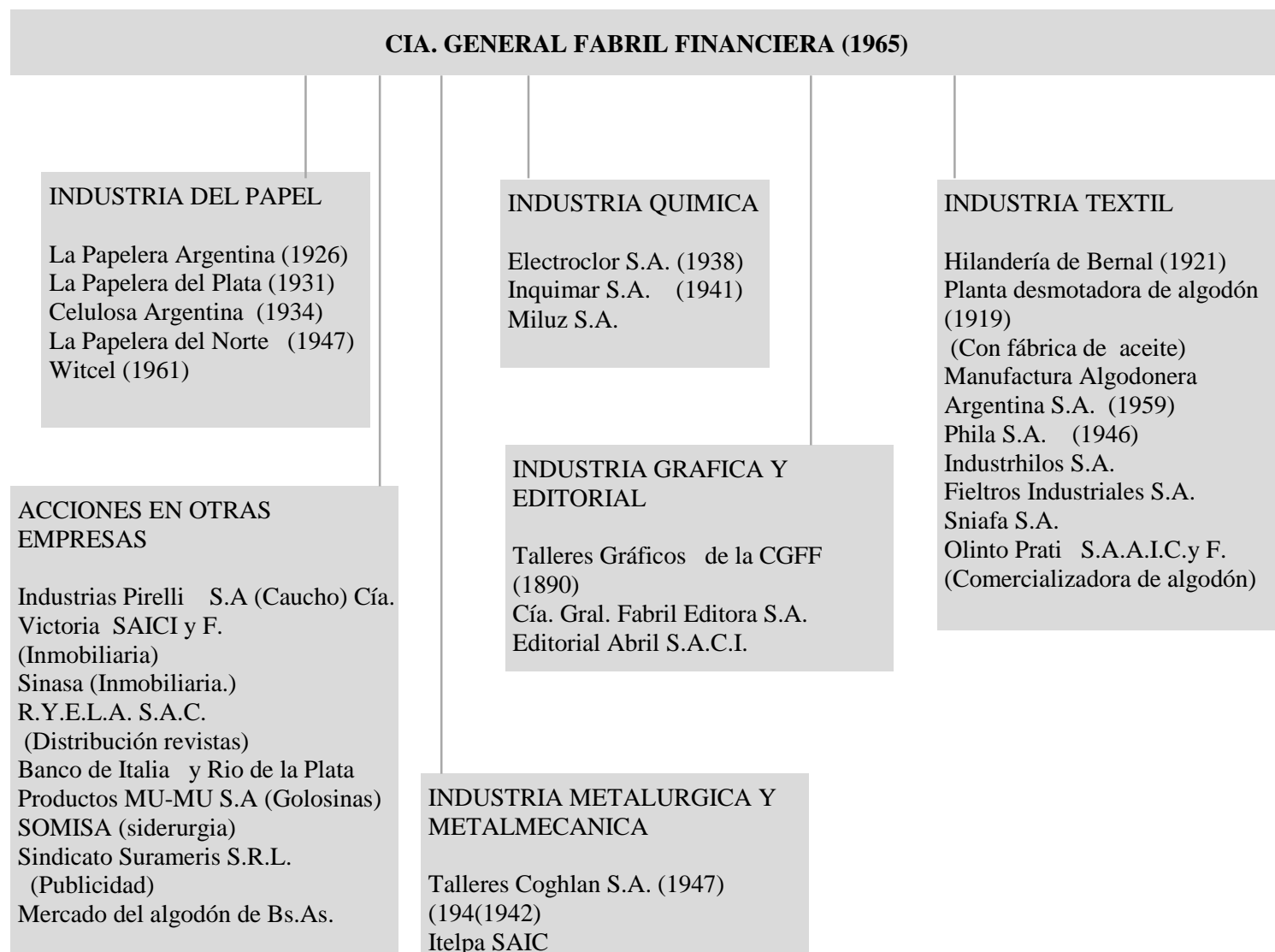
veinte en la producción y la comercialización de los fósforos, y en parte por la fuerte presión ejercida por los suecos, que dominaban el mercado mundial y estaban decididos a iniciar la producción en la Argentina.²⁸⁷ La asociación con los europeos proveyó a la CGF de capital y asistencia tecnológica, pero obligó a separar la producción de fósforos del resto de las actividades, ya que la CGF Sudamericana pasó a ser propietaria de las fábricas de fósforos en la Argentina y en el Uruguay, de la industria de grasos de La Plata y de los talleres gráficos en Uruguay. En poder de la Compañía General Fabril Financiera quedaron las empresas papeleras, la hilandería de Bernal, la desmotadora de algodón, la fábrica de aceites de Resistencia y los talleres gráficos de Barracas.²⁸⁸

A partir de su constitución en 1929 el Grupo Fabril (o Fabril Financiera), funcionó como un grupo económico con organización jerárquica, ya que de la Compañía General Fabril Financiera (CGFF) actuaba como *holding* de las empresas industriales. La CGFF continuó con el proceso de integración y diversificación iniciado por la CGF, aunque quedó excluida, como acabamos de señalar, de la industria fosforera. En parte por esta exclusión, y en parte por su propia dinámica, fue la industria del papel la que pasó a tener el rol predominante. A través de sus empresas controladas el grupo fue avanzando en el proceso de integración vertical y horizontal, hasta constituir en la década de 1960 un conglomerado con inversiones diversificadas en diversas actividades industriales y no industriales, aunque con un fuerte predominio de las primeras, como puede observarse en el cuadro 2.5.

²⁸⁷Compañía General de Fósforos, *Libro de Actas de Directorio* n°5, 11-3-1925

²⁸⁸ Compañía General Fabril Financiera, *Memoria del Ejercicio 1929-30*. Sobre la evolución de la CGFF, véase Barbero (2001).

Cuadro 2.5 Grupo Fabril. Sociedades controladas y empresas en las que participaba en el año 1965



Fuente: Elaboración propia en base a Compañía General Fabril Financiera, *Memoria y balance*, 1965.

En 1965, año en el que se inició un proceso de reestructuración del Grupo, la Fabril Financiera constituía un conglomerado de empresas que operaban en cinco ramas principales -industria papelera, gráfica, textil, química y metalmecánica-, con un proceso de integración muy avanzado. Tenía también participación en otras firmas en actividades varias, no directamente vinculadas con las ramas mencionadas, que absorbían una porción marginal de las inversiones del grupo.

La cabeza del grupo era la Compañía General Fabril Financiera, empresa madre y *holding* del conglomerado. La Fabril desarrollaba sus actividades a partir de dos tipos de emprendimientos: los establecimientos fabriles que administraba en forma directa y las sociedades en la que participaba como accionista. Las plantas industriales que gestionaba directamente eran las fábricas heredadas de la Compañía General de Fósforos: la hilandería de Bernal, la desmotadora de algodón y la fábrica de aceite del Chaco y los talleres gráficos de Barracas. Estos establecimientos no constituían empresas autónomas, y la CGFF era la única propietaria de ellos. A su vez, la CGFF tenía acciones en una serie de emprendimientos -las "sociedades vinculadas"-. Entre ellas pueden diferenciarse aquellas en las que tenía una participación mayoritaria o muy relevante, y que constituían el núcleo de las actividades del grupo- y otras firmas en las que tenía una participación menor. Las principales sociedades vinculadas eran Celulosa, La Papelera Argentina, La Papelera del Plata, Filtros Industriales, Itelpa, Talleres Coghlan, Manufactura Algodonera Argentina, Inquimar, Compañía General Fabril Editora y Compañía Victoria.

La integración vertical fue el eje de la expansión tanto de la Compañía General de Fósforos como de la Compañía General Fabril Financiera. En sus distintas etapas fueron integrando la producción de materias primas e insumos, con la particularidad de que en la mayor parte de los casos no solo se internalizaba la producción de dichos bienes sino que se sustituían importaciones. Este es un rasgo a destacar, ya que la incidencia de los costos de transacción externos-que son uno de los factores clave que llevan a la integración de funciones por parte de las firmas- se acentuaba por el hecho de que debieran importarse materias primas, insumos y bienes de capital.

El desarrollo industrial incipiente de la Argentina y la ausencia de proveedores locales creaban condiciones altamente favorables para la internalización. La situación se agravaba en los períodos en los que el comercio internacional sufría restricciones, por ejemplo durante las guerras o las etapas de crisis y recesión, en las que se generaban problemas de desabastecimiento y en las que se acentuaban las oscilaciones de los precios y del tipo de cambio. Ello convertía a la integración en una estrategia necesaria para la supervivencia de las firmas. Las limitaciones a la importación que surgieron durante la primera guerra llevaron a la Compañía General de Fósforos a operar en la industria química y en la textil. Durante la Segunda Guerra Mundial la Compañía General Fabril Financiera completó la integración hacia atrás con la fabricación de maquinaria, pero también fortaleció y diversificó la producción en la industria química, con el fin de autoabastecerse y de producir para el

mercado bienes con alta demanda y escasa oferta por las dificultades que presentaba su importación.

Además de la integración, el grupo Fabril diversificó a través de la inversión en algunas empresas no directamente vinculadas con sus campos de actividad, como Mu-Mu (golosinas) o Pirelli (caucho). En estas circunstancias la diversificación fue producto de la búsqueda de oportunidades de negocios, reforzada a veces por la existencia de vínculos con firmas de origen italiano, como en el caso de Pirelli o del Banco de Italia y Río de la Plata, en el que la Fabril poseía una participación accionaria muy reducida pero con el que estuvo siempre estrechamente ligado.

Paralelamente a la integración vertical, la Fabril Financiera lideró un proceso de integración horizontal y de concentración en la industria del papel, a través de la adquisición de empresas que operaban en el sector. Este proceso que se había iniciado con la formación de La Papelera Argentina, tuvo como objetivo central incrementar la participación y el grado de control del mercado por parte del Grupo, del que formaban parte las dos mayores empresas del país -Celulosa y La Papelera Argentina-.

Es evidente que desde el nacimiento de la CGF el contexto ofreció condiciones que impulsaban una estrategia de integración vertical y de diversificación, por las dificultades existentes para el abastecimiento de materias primas y bienes intermedios en una economía de desarrollo tardío y con sector industrial en un estadio muy incipiente. También debe señalarse que el marco regulatorio favoreció la integración y la formación de conglomerados, o al menos no las obstaculizó, en la medida en que no existieron restricciones legales a la concentración ni a la existencia de grandes grupos económicos.

De todos modos, más allá de que las condiciones del ambiente fueran favorables a la formación de grupos, ellos se desarrollaron a partir de estrategias deliberadas llevadas a cabo por quienes los conducían. Es muy visible la presencia de una fuerte cultura industrialista desde la creación de la Compañía General de Fósforos. Desde sus orígenes la compañía tuvo una administración de tipo gerencial, y si bien los propietarios formaban parte del directorio, delegaban en gerentes asalariados la gestión de la firma. El reclutamiento de gerentes profesionales se hizo a través de las redes de relaciones entre la comunidad italiana de la Argentina y las empresas italianas, lo que facilitó la contratación de ingenieros con experiencia en la actividad industrial, que contribuyeron activamente al proceso de integración y a la expansión de la CGF hacia nuevas actividades.

Desde 1908 el gerente general de la CGF fue Victorio Valdani, ingeniero italiano graduado en el Politécnico de Milán, al cual ya hemos hecho referencia. Valdani, que ya

poseía una larga experiencia en la actividad industrial, fue uno de los principales responsables de la integración de la Compañía General de Fósforos y luego de la Fabril Financiera, empresa en las que ocupó el cargo de presidente hasta mediados de los años sesenta.²⁸⁹

Otro de los promotores de la política de integración fue Francisco Prati, ingeniero industrial graduado en el Politécnico de Turín, que ingresó a la CGF como director de los establecimientos fabriles gracias a sus contactos con Valdani a través de otro empresario italiano, Juan Carosio, el principal impulsor de la creación de la Compañía Ítalo Argentina de Electricidad. En 1925 Prati fue nombrado subgerente de la CGF, desde 1930 fue gerente general de la Fabril Financiera y desde 1946 presidente de Celulosa, conservando su cargo en la Fabril. Desde estos cargos colaboró activamente con Valdani e impulsó el proceso de integración en la industria textil y en la del papel²⁹⁰.

Cuadro 2.6 Directores de la Compañía General Fabril Financiera (1930-1970)

| Cargo | 1930 | 1940 | 1950 | 1960 | 1970 |
|------------|-------------------------------------|----------------------------|---|--|--|
| Presidente | V.Valdani* | V.Valdani* | V.Valdani* | V.Valdani* | L.Prati |
| Vice | J.Balbi* | J.Balbi* | F.Prati* | F.Prati* | J.Trevisanello |
| Secretario | E.Scotto | D.Armari* | E.Lavigne | A.Dellacha* | S.Dellacha |
| Tesorero | E. Lavigne | E.Lavigne | A.Scotto* | A.Scotto* | |
| Vocales | M.A.Montes de Oca T.E.de Estrada | A.Horma A.Scotto* | A.Dellacha S.Gagliardi R.Radaelli J.B.Rivara | S.Gagliardi R.Radaelli E.A-Scotto* H.Bagnardi | F.Berhabe A.Calisto A.Fernandez S.Gagliardi L. Lamolle E.Scotto D.Tarana (directores) |
| Gerente | F.Prati* | F.Prati* (Dir.Gerente.) | O.Sassoli (Dir.Gerente.) | O.Sassoli (Dir.Gerente) | E.N.Paul (Dir. Delegado) |

* Miembros del directorio o accionistas del BIRP.

Fuente: Elaboración propia en base a Compañía General Fabril Financiera, *Memorias y Balances*, años correspondientes.

²⁸⁹ Sobre Valdani véase Scarzanella (2007) y Scorza (1955).

²⁹⁰ Sobre Francisco Prati, véase Benvenuto (1990)

El cuadro 2.6, que reproduce la composición del directorio de la Compañía General Fabril Financiera entre 1930 permite observar la continuidad entre la Compañía General de Fósforos y la CGFF, así como los vínculos entre ella y el Banco de Italia y Río de la Plata a través del entrecruzamiento de directores.

Si bien tras la muerte de Antonio Devoto el grupo homónimo comenzó a desdibujarse como tal, encontró continuidad a lo largo del tiempo en el Grupo Fabril, que fue denominado también Grupo Italiano o Grupo Celulosa, que siguió operando hasta la década de 1980.²⁹¹ Pudo adaptarse satisfactoriamente a los cambios en el contexto argentino que siguieron a la Gran Depresión, con el inicio de la fase de Industrialización por Sustitución de Importaciones, pero no pudo sobrevivir a las turbulencias que se iniciaron desde mediados de la década de 1970, en el marco de la crisis de la ISI y del comienzo de reformas pro-mercado que afectaron muy negativamente a gran parte de las empresas que habían nacido tanto antes como después de 1930.

2.4 Conclusiones del capítulo

En las páginas precedentes señalamos que la trayectoria del Grupo Devoto podría ofrecer contribuciones tanto al estudio del proceso de industrialización en la Argentina como al de los grupos económicos en perspectiva histórica.

Con respecto al primer punto, queda en evidencia la contribución del Grupo Devoto a la industrialización en la etapa agroexportadora, a partir de la inversión en diversas empresas que a su vez operaban en diversas ramas. La participación en firmas industriales tuvo lugar a partir de la década de 1880, momento en el cual los hermanos Devoto habían acumulado suficiente capital en la actividad comercial, inmobiliaria y financiera. La disponibilidad de capital material constituyó uno de los principales activos del grupo, que le permitió asociarse con empresarios fabricantes de fósforos para dar lugar a la CGF, así como participar en otros emprendimientos, entre ellos la destilería Devoto, Rocha y Cía., la curtiembre Gaggino y Laurent, el Frigorífico Argentino y las firmas de elaboración de extracto de quebracho. Cabe mencionar también que el Banco de Italia y Río de la Plata fue desde su creación un actor clave en el sector financiero argentino, y por lo que revela su historia oficial contribuyó activamente a la financiación de actividades industriales.

El otro capital clave con el que contaron los hermanos Devoto fue el capital social, a partir de sus vínculos con la colectividad italiana de Buenos Aires y con empresarios y

²⁹¹ Barbero (2000,2011a).

managers italianos interesados en invertir en el mercado argentino.²⁹² Ello se verifica en gran parte de sus emprendimientos industriales, en los que se asociaron con italianos residentes en Argentina y/o con empresas y empresarios de la Península. El ejemplo más contundente fue el de la Compañía Ítalo Argentina de Electricidad (CIAE), en el que la inversión de los Devoto y los empresarios vinculados a ellos fue motorizada por Carosio y los socios italianos. Mientras que los capitales y el conocimiento fueron aportados por los europeos, el grupo argentino ofreció su experiencia en el mercado argentino y sus vínculos con el poder político. Se trató de un emprendimiento crucial para el desarrollo industrial de la Argentina, al ampliar la oferta de energía, en una actividad de punta de la segunda revolución industrial.

Como revela la trayectoria de sus inversiones, el capital social de los Devoto se fue ampliando desde la comunidad italiana hacia el conjunto del empresariado local, más allá de sus orígenes nacionales. Una vez consolidados como empresarios consiguieron asimismo forjar lazos con la élite política argentina que contribuyeron al éxito de sus negocios, como también revela en particular el caso de la CIAE. Antonio Devoto llegó a ser uno de los hombres de negocios más ricos de la Argentina, y un referente muy respetado en el sector bancario. El gobierno italiano le otorgó poco antes de su muerte el título de conde, en reconocimiento a su labor en el estrechamiento de los lazos económicos entre ambos países y a sus actividades filantrópicas.

Las empresas industriales en las que participaron los hermanos Devoto tuvieron distintos derroteros. En general fueron exitosas y perduraron a lo largo de casi todo el siglo XX. El ejemplo más notorio es el de la Compañía General de Fósforos, más tarde Compañía General Fabril Financiera, que a partir de su proceso de integración fue incursionando en diversas ramas de la industria entre fines del siglo XIX y las primeras tres décadas del siglo XX, entre ellas la gráfica, la química, la textil y la del papel. Química y textil serían dos sectores líderes durante la ISI, al igual que la del papel, sobre todo por su integración a la producción de celulosa y pasta. Otro caso de gran longevidad fue el de la CIAE. La competitividad de dichas firmas se basó tanto en la inversión en tecnología como en la presencia de *managers* profesionales, con una actuación destacada de un grupo de ingenieros italianos que participó en la gestión de varias compañías vinculadas al grupo. Otros emprendimientos, a pesar de la inversión en equipamiento y en *management*, resultaron menos exitosos. El caso del Frigorífico Argentino es paradigmático, pero su venta a capitales

²⁹² Sobre el concepto de capital social véase el capítulo 3.

norteamericanos durante la Primera Guerra Mundial se debió sobre todo a las dificultades de sus fundadores para insertarse en las cadenas de comercialización de la carne.

Es evidente que tanto el Grupo Devoto como los otros grupos mencionados en este capítulo fueron actores destacados en el proceso de industrialización en la etapa agroexportadora. Ello a su vez revela que el empresariado industrial no estaba compuesto solo por pequeños y medianos empresarios, débiles y de costumbres frugales (como lo presenta Roy Hora), sino que era un sector integrado por una pluralidad de actores, de rasgos heterogéneos. Si bien Antonio Devoto y sus hermanos, así como sus principales socios, no pueden ser calificados solo como empresarios industriales, sino como empresarios con inversiones diversificadas, en las que la industria no tenía el papel protagónico, formaron parte sin duda del empresariado industrial, contribuyendo a la fundación de empresas que en muchos casos fueron líderes en sus respectivas ramas. La diversificación de inversiones, por su parte, no significó que ellas tuvieran necesariamente un carácter especulativo, y que implicaran una resistencia a la inversión en capital fijo y en tecnología, como han señalado Jorge Sábato, Jorge Schvarzer y otros autores identificados con sus interpretaciones. La diversificación de inversiones constituyó una práctica común al empresariado en países de desarrollo tardío, que dichos autores parecen desconocer, y que respondía a los incentivos de contextos con escaso desarrollo del sector financiero, problemas de acceso a la información, limitada oferta de recursos gerenciales y altos niveles de riesgo. Al mismo tiempo, las múltiples oportunidades que ofrecía una economía en acelerada expansión, como lo era la de Argentina durante la primera economía global, ofrecía múltiples incentivos para la diversificación. Esta aseveración nos lleva a considerar el segundo punto presentado al inicio de estas conclusiones, que vincula al caso Devoto con la problemática más general de los *business groups*.

Considerando en primer término la contribución de la investigación histórica al estudio de los grupos económicos, cabe destacar la relevancia de los grupos argentinos en la etapa agroexportadora, en el marco de la primera economía global. La experiencia del Grupo Devoto, al igual que la de otros grupos que nacieron en el país durante la primera globalización, brinda evidencia empírica que pone en discusión teorías existentes acerca de la necesidad de que existan condiciones de asimetría en relación al comercio y la inversión externa (características de la segunda posguerra) para la emergencia y la supervivencia de los *business groups*. Fue justamente el carácter abierto y desregulado de la economía argentina en la fase agroexportadora lo que permitió la creación de grupos con fuertes vínculos con el exterior.

Desde este punto de vista, la trayectoria del grupo Devoto brinda evidencia de gran relevancia acerca del rol de las redes internacionales en la creación y desarrollo de grupos económicos. Este es un punto que es necesario destacar, en la medida en que no ha sido suficientemente enfatizado por la literatura sobre *business groups*. Como acabamos de señalar, redes que vinculaban a los miembros del grupo con Italia tuvieron una función crucial en la creación de algunos de sus principales emprendimientos, así como en el reclutamiento de profesionales. En paralelo, las redes étnicas entre miembros de la comunidad italiana en Argentina sirvieron de base para la conformación del grupo como un *network type business group*. La apertura económica y la política migratoria cumplieron por su parte un rol esencial para el funcionamiento de las redes tanto locales como internacionales.

El caso aporta asimismo evidencia al debate acerca de los efectos de los grupos en las economías en las que operan, en la medida en que varias de las compañías creadas por los Devoto y sus socios resultaron competitivas y contribuyeron al desarrollo de la industria, invirtiendo en nuevas ramas con tecnología de punta. Otras actividades, como las operaciones inmobiliarias, tuvieron en cambio un carácter más especulativo, mientras que las inversiones en el sector agropecuario respondieron básicamente a las ventajas comparativas de la Argentina. En cuanto al Banco de Italia y Río de la Plata, cumplió un rol destacada en el desarrollo del sector financiero, al igual que la compañía de seguros La Inmobiliaria.

En cuanto a los mecanismos de formación de grupos, a los que se refiere Granovetter cuando menciona que además del porqué es necesarios comprender el cómo, el grupo Devoto se fue conformando a partir de dos procesos convergentes: la paulatina diversificación de inversiones por parte de los hermanos Devoto y su asociación con un grupo de inversores vinculados con ellos por vínculos étnicos y de amistad. La incorporación de socios externos a la familia implicó ampliar la disponibilidad de capital, así como el acceso a la información y al conocimiento sobre nuevas oportunidades de negocios. El contar con socios de confianza, parientes o amigos, permitía reducir el riesgo de oportunismo y, a la vez, dividir tareas, en función de sus capacidades y conocimientos. El hecho de que los integrantes del grupo fueran todos italianos fue el punto de partida para la forja de vínculos solidarios que se fueron fortaleciendo a través de las experiencias compartidas y permitieron ir construyendo una cultura común. La asociación con miembros de la colectividad italiana que tuvieran contactos en el mundo político, como Alfredo Demarchi, podía asimismo facilitar el desarrollo de los emprendimientos comunes.

La diversificación de inversiones de los hermanos Devoto respondió a una estrategia de expansión de los negocios, penetrando en nuevos mercados que ofrecían oportunidades de

inversión y beneficio en un contexto de gran dinamismo de la economía. Su patrón de diversificación siguió un recorrido en el que las fases fueron comercio local, comercio exterior, actividades inmobiliarias, finanzas, industria, campos, servicios públicos (industria eléctrica) y agroindustria. La diversificación sirvió para ampliar negocios y beneficios, pero también para generar sinergias entre los distintos emprendimientos. Al mismo tiempo, en un país emergente y próspero, pero con altas dosis de incertidumbre y un mercado interno reducido en términos comparados, la diversificación era una estrategia adecuada para la minimización del riesgo. La diversificación hacia la industria fue producto de distintos impulsos, y se vio facilitada, como ya mencionamos, por la disponibilidad de capital y de recursos gerenciales y por la inserción en redes locales e internacionales.

Por último, el caso estudiado contribuye a la reflexión sobre los actores en los procesos de industrialización tardía. Revela que en la Argentina agroexportadora los grupos cumplieron las funciones que les fueron atribuidas por Leff y otros autores, que hemos mencionado en la primera parte del capítulo. Si bien el país no contó con el aporte de agentes identificados por Gerschenkron para los procesos de industrialización tardía en Europa –es decir, los bancos y el Estado- los grupos diversificados asumieron funciones de promotores de la industria, gracias a su acceso privilegiado al capital, a la información y a los recursos gerenciales a ambos lados del océano. Desde este punto de vista, pueden considerarse, siguiendo el modelo de Gerschenkron, como “sustitutos institucionales”, característicos de la industrialización tardía en la periferia durante la primera economía global. La integración al mercado mundial y las posibilidades que se abrieron para los intercambios favorecieron los flujos de personas, de conocimiento y de capitales. Los grupos fueron en gran medida intermediarios entre las economías más desarrolladas y el mercado local, contribuyendo activamente a la difusión de la actividad industrial.

Capítulo 3.

Inmigración y empresarialidad. Grimoldi y la industria del calzado.

Inmigración y empresarialidad. Grimoldi y la industria del calzado²⁹³

El presente capítulo está dedicado a la trayectoria de Grimoldi, empresa familiar creada en 1895 para la fabricación de calzado de cuero. Se trata de una de las pocas firmas nacidas a fines del siglo XIX que aún permanece en actividad en manos de la familia fundadora, después de haber atravesado por fases de expansión y de crisis y por varias transiciones generacionales, en un contexto macroeconómico que desde la década de 1930 se fue haciendo crecientemente volátil. En este trabajo nos centraremos en el período que transcurre entre su nacimiento y el estallido de la crisis mundial de 1929, con una breve referencia a su posterior derrotero.

La trayectoria de Grimoldi, más allá del interés que presenta por su longevidad, ofrece valiosa información para la reflexión sobre diversos temas vinculados a la industrialización temprana de la Argentina. En primer lugar, acerca de la relación entre inmigración y empresarialidad, dado que nos remite a la experiencia de inmigrantes e hijos de inmigrantes y a la transmisión intergeneracional de saberes.²⁹⁴ Nos permitirá asimismo ofrecer una breve reflexión sobre la problemática de la propiedad familiar a partir de la historia de la empresa.

En segundo término, la evolución de la industria del calzado entre 1890 y 1930 constituye un escenario particularmente adecuado para analizar el proceso de industrialización en la Argentina durante la etapa agroexportadora, dado que se trata de una rama que logró sustituir las importaciones en forma temprana gracias a la conjunción de mecanismos de mercado y niveles de protección elevados, sobre los cuales nos explayaremos más adelante. En tercer lugar, se trata de una firma individual de reducidas dimensiones, que si bien a los quince años de su fundación ya se había transformado en una empresa mediana que se encontraba entre las líderes de su rama, nos permite analizar las estrategias y características de un sector del empresariado con sus inversiones focalizadas en el sector manufacturero, distinto del de los propietarios de los grupos económicos diversificados a los que hemos dedicado el capítulo previo. Más allá de sus especificidades, que no deben ser subestimadas, Grimoldi puede considerarse representativa, en diversos aspectos, de las pequeñas y medianas empresas industriales fundadas por inmigrantes en la Argentina de fines del siglo XIX y

²⁹³ Este capítulo se basa en parte en Barbero (2011b) y en la tesina presentada en ese mismo año en el marco de mi doctorado.

²⁹⁴ Esta problemática recorre los tres casos analizados en esta tesis, pero la desarrollaremos en particular en este capítulo y la retomaremos en las conclusiones.

comienzos del siglo XX en cuanto al tipo de propiedad, los mecanismos de asociación y la especialización en una determinada rama de la producción manufacturera.

El capítulo está estructurado en cuatro partes. La primera está dedicada a la relación entre inmigración y empresariedad en la Argentina agroexportadora; la segunda a la evolución de la industria argentina del calzado entre fines del siglo XIX y la Gran Depresión, y la tercera a la trayectoria de Grimoldi, con foco en el período que transcurre entre su fundación en 1895 y el estallido de la crisis de 1929, y una breve referencia a su evolución posterior. Se cierra con las conclusiones.

3.1 Inmigración y empresariedad en la Argentina agroexportadora

La literatura académica sobre *entrepreneurship* ha destacado el rol que cumplen los inmigrantes en la creación y desarrollo de empresas en sus lugares de destino. Se ha señalado por una parte la relevancia del capital social al cual tienen acceso, definido como “el conjunto de recursos actuales o potenciales relacionados con la posesión de una red durable de relaciones, más o menos institucionalizadas, de conocimiento e inter-conocimiento, o, en otros términos, con la adhesión a un grupo, como conjunto de agentes que no solo son poseedores de características comunes [...] sino que están unidos por lazos permanentes y útiles”.²⁹⁵ Dicho capital social, por su parte, proporciona a quienes disponen de él acceso a recursos tangibles e intangibles que facilitan la creación y desarrollo de empresas.

También se ha estudiado la relación entre inmigración y empresariedad a partir del concepto de enraizamiento *-embeddedness-* desarrollado por Mark Granovetter, que pone el énfasis en el grado en que las conductas y las instituciones son afectadas por relaciones sociales.²⁹⁶ El mismo Granovetter ha señalado cómo las redes sociales contribuyen a la formación de empresas en la medida en que proveen de relaciones de confianza entre los socios, favorecen el acceso a la financiación por parte de las pequeñas empresas sin posibilidades de obtener crédito en el mercado formal y generan cohesión entre empresarios pertenecientes a una misma colectividad, proveyéndoles de ventajas sobre potenciales competidores.²⁹⁷ Numerosos casos de grupos inmigrantes, en su mayoría contemporáneos, han sido estudiados por sociólogos y otros científicos sociales, que han remarcado en qué medida la inserción en redes facilitó su incorporación a la economía de los países de destino,

²⁹⁵ Bourdieu (1980), pp. 2-3. Véase también Portes (1998).

²⁹⁶ Granovetter (1985).

²⁹⁷ Granovetter (1995).

destacando también su capacidad para modificar dichas economías, mediante el desarrollo de nuevas actividades y la generación de empleo para connacionales y nativos.²⁹⁸

Debe destacarse asimismo que muchos inmigrantes llegan al país de destino con algún tipo de conocimiento previo que los habilita para desempeñarse como empresarios independientes en distintos rubros de la actividad económica. En esta categoría se incluyen sin duda los profesionales y los artesanos, pero también los obreros calificados, los trabajadores con experiencia en la industria doméstica o los comerciantes.

El concepto de empresario, por su parte, reconoce significados múltiples, a los cuales ya nos hemos referido en parte en el capítulo previo. Los economistas han privilegiado la identificación de sus funciones, poniendo el énfasis en su capacidad de innovar, de asumir el riesgo y la incertidumbre, de percibir oportunidades de negocios o de conectar diversos mercados.

Otros enfoques sobre la empresarialidad van más allá de sus funciones económicas y remiten a su vez a dos dimensiones diferenciadas: la psicológica y la social. La primera incluye las capacidades innatas y los factores psicológicos que llevan a las personas a desarrollar actividades empresariales. La segunda, a las vías a través de las cuales van adquiriendo capacidades a lo largo de su existencia, en base a los valores y recursos transmitidos por la familia, a la educación, al contexto económico en el que desarrollan su actividad y en general a su experiencia de vida.²⁹⁹ Desde estas perspectivas, la emigración puede vincularse tanto a ciertos rasgos emprendedores presentes en las personas que toman la decisión de expatriarse, como a los recursos con los que cuentan en el momento de la partida –información, capacitación, experiencia de trabajo, ahorros- y a los que van adquiriendo en el lugar de destino.

Los estudios históricos de caso sobre empresarios inmigrantes y sus empresas constituyen un campo fructífero para analizar el fenómeno de la empresarialidad y su vinculación con la experiencia migratoria, en la medida en que permiten reconstruir trayectorias individuales y a la vez articularlas tanto con las condiciones del área de procedencia como con las del país de destino.

Como ya mencionamos, entre mediados del siglo XIX y la crisis de 1929 la Argentina fue una de las metas preferidas por los europeos que dejaban sus países de origen en busca de nuevas oportunidades. En vísperas de la Primera Guerra Mundial, un tercio de sus habitantes

²⁹⁸ Light, Bhachu y Karageorgis (1990); Portes y Sensenbrenner (1993).

²⁹⁹ Glancey y McQuaid (2000), pp.124-154.

había nacido en el extranjero, mientras que en la ciudad de Buenos Aires dicha proporción se elevaba al 50,5%.³⁰⁰ Las dimensiones del fenómeno migratorio, que impactó en todas las esferas de la vida económica, social, cultural y política del país, se explican en gran medida por los factores de expulsión de los países de procedencia (económicos, políticos, religiosos) y por los de atracción del de destino. Entre estos últimos cabe mencionar la prosperidad económica de la Argentina (que generó numerosas oportunidades de empleo y de negocios), el diferencial de salarios, la posibilidad de acceso a la propiedad de la tierra hasta 1890, y la fortaleza del peso argentino en los momentos de vigencia del patrón oro (fundamentalmente entre 1900 y 1913).³⁰¹ La unificación y pacificación del territorio –tras décadas de guerras civiles-, la paulatina consolidación del Estado nacional y la creación de un marco institucional que daba un horizonte de certidumbre acompañaron y sustentaron el crecimiento económico y contribuyeron a transformar la Argentina en un destino deseable para los inmigrantes de ultramar. Las políticas públicas favorecieron en general el ingreso irrestricto de extranjeros, si bien desde la década de 1920 comenzaron a aplicarse algunas restricciones, que se incrementaron tras la crisis de 1929.

Como han sostenido y fundamentado numerosos estudiosos del tema, la emigración estaba condicionada no solo por factores de expulsión en el país de procedencia y de atracción en el país receptor. Si bien ellos conformaban el cuadro general en el cual se tomaba la decisión de emigrar, ésta era el producto emergente de un proceso de evaluación por parte de los protagonistas, que respondía a motivaciones diversas –no solo individuales, sino también familiares- y que dependía en gran medida de las posibilidades de acceder a información y ayuda por parte de parientes y amigos. En este punto cumplían una función clave los familiares y conocidos que habían emigrado previamente, a través de sus cartas o de su presencia en los pueblos o ciudades de origen, en forma transitoria o definitiva (en el caso en que hubieran tomado la decisión de retornar). La información que proporcionaban, que en general era considerada la más confiable por sus interlocutores, se complementaba con la que proveían los gobiernos, los agentes de emigración y otros actores involucrados en la compleja red de interacciones que cimentaba los movimientos migratorios.

La presencia de una nutrida colonia de paisanos en un determinado país podía actuar como un factor de atracción poderoso, en la medida en que solía proveer no solo de información sino también de asistencia a los nuevos migrantes, a través de ayuda en la

³⁰⁰ En Estados Unidos los extranjeros eran el 14,5% del total de la población en 1910. De todos modos, si se comparan solo grandes ciudades, las diferencias son menos notorias. Devoto (2003), p.20.

³⁰¹ Sobre la inmigración en general y sobre la inmigración italiana, véase Devoto (2003) y (2006).

búsqueda de vivienda y trabajo. Dicha asistencia se materializaba a través de la acción de las cadenas migratorias, definidas como “el movimiento en el que los futuros migrantes se enteran de las oportunidades, son provistos de transporte y obtienen sus alojamientos y empleos iniciales, a través de relaciones primarias con inmigrantes anteriores”.³⁰² Las comunidades inmigrantes establecidas en la Argentina desde las primeras décadas del siglo XIX sirvieron de base para el funcionamiento de dichas cadenas, que a su vez sustentaron la construcción de comunidades de expatriados en los países de destino.

En cuanto a la composición del flujo migratorio a la Argentina, desde mediados del siglo XIX en adelante -y en particular durante el período de migraciones masivas- correspondió a los italianos la primacía absoluta. Su predominio fue abrumador durante el *boom* de la década de 1880, siguieron siendo el grupo mayoritario entre los inmigrantes arribados en la de 1890 y continuaron ocupando el primer lugar entre 1900 y 1913, aunque fueron perdiendo gravitación relativa en el conjunto.³⁰³ Del total de inmigrantes ingresados entre 1881 y 1914 el 48% provenía de Italia, el 33% de España, el 4% de Francia y el 3,8% de Rusia. En la década de 1920 creció el número de inmigrantes originarios del centro y este de Europa (afectados por las restricciones aplicadas por los Estados Unidos), así como el de sirio-libaneses, mientras que la inmigración italiana y española cayó en términos absolutos y relativos.³⁰⁴

Aunque como grupo nacional los italianos ocuparon el primer lugar entre las comunidades extranjeras, su procedencia regional fue variando a lo largo del tiempo. Hasta 1890 prevaleció la inmigración de italianos del norte (genoveses antes de 1850; piemonteses, lombardos y vénegos de allí en más) mientras que desde la última década del siglo XIX la primacía se desplazó a los meridionales, si bien en el conjunto se mantuvo una leve mayoría del norte, en contraste con la emigración italiana a los Estados Unidos, en la que el predominio de los meridionales fue abrumador.

La vinculación entre inmigración y empresariedad adquirió diversas manifestaciones en la Argentina agroexportadora. Se reveló sin duda en la altísima proporción de extranjeros entre los empresarios industriales, que alcanzó el 85% en 1895, el 64% en 1914 y el 55% en 1935, como ya indicamos en el capítulo 1. Si bien dichos porcentajes se explican en cierta

³⁰² MacDonald (1964), p.82

³⁰³ La inmigración italiana había comenzado ya en la década de 1820, y reconocía antecedentes en el período colonial. En 1855 los italianos constituían el 11 % de la población de la ciudad de Buenos Aires, superando largamente a los dos grupos extranjeros subsiguientes (franceses y españoles). Entre 1857 y 1873 constituyeron el 65% de todos los arribados desde Europa. Devoto (2006), p.55 y 64.

³⁰⁴ Devoto (2003), pp.356-357.

medida por el elevado número de extranjeros entre la población masculina económicamente activa, se deben también a razones de orden cualitativo. En primer lugar, a la calificación que parte de los inmigrantes traía de sus países de procedencia. Era habitual que muchos artesanos emigraran en respuesta al desarrollo de la industria de fábrica en sus países de origen, con el fin de evitar la proletarianización. El conocimiento de un oficio ofrecía claras ventajas para el inicio de una actividad empresarial en el país de destino, sobre todo en aquellos como la Argentina en que el desarrollo de la industria era todavía muy incipiente en la segunda mitad del siglo XIX. En el caso de los inmigrantes provenientes de áreas rurales, cabe destacar que antes de expatriarse buena parte de ellos –por ejemplo los italianos del arco alpino– combinaban las tareas agrícolas con la industria doméstica, en particular la textil, arribando al país receptor con una capacitación para la actividad manufacturera.

Otro de los elementos que sin duda explica la alta proporción de extranjeros entre empresarios es su capital social, fortalecido por la presencia de las cadenas migratorias. La gran mayoría de los inmigrantes arribó a través de la ayuda de parientes, amigos o paisanos, que les proporcionaban información sobre oportunidades de trabajo, contribuían a su capacitación laboral y eran potenciales socios en sus emprendimientos. La mayor parte de las pequeñas y medianas empresas industriales surgidas en la Argentina agroexportadora fueron fundadas por dos o más inmigrantes ligados por vínculos parentales, de amistad o de paisanaje, que reunían sus capitales para llevar a cabo un emprendimiento a través de formas simples de asociación. Cabe destacar asimismo que los inmigrantes tenían una fuerte capacidad de ahorro, que les permitía o bien al envío de remesas a su país de origen, o bien la acumulación de capital que se destinaba a la inversión.

Por último, es necesario enfatizar que la decisión de emigrar implica la resolución de lidiar con el riesgo y la incertidumbre, y puede ser considerada en sí misma como una actitud empresarial. Si bien las condiciones de contexto eran las mismas para todos los potenciales emigrantes, solo una parte de ellos resolvió expatriarse, en muchos casos como producto de una estrategia no solo individual sino también familiar.

La participación de las familias en los procesos migratorios nos lleva a otro tema: el de las empresas familiares en los orígenes de la industrialización argentina. Cabe destacar en primer lugar que el capitalismo argentino es y ha sido de base familiar. Ello se revela tanto en la composición de la cúpula empresarial como en el tipo de propiedad predominante en las pequeñas y medianas empresas.³⁰⁵ Los inmigrantes que crearon empresas industriales desde

³⁰⁵ Sobre la representación de las empresas familiares en la cúpula empresarial, véase Barbero y Lluich (2015).

las últimas décadas del siglo XIX recurrían en general a la asociación con parientes o amigos, lo cual no solo facilitaba el acceso al capital necesario para iniciar los emprendimientos, sino que proporcionaba asimismo vínculos de confianza que reducían los costos de transacción y los riesgos de oportunismo.

La literatura sobre empresa familiar es muy extensa, tanto desde una perspectiva contemporánea como en una visión histórica, y en este trabajo no nos proponemos abordarla en profundidad, sino presentar algunas cuestiones sobre las cuales reflexionar a partir del caso Grimoldi. Si bien no existe consenso acerca de las definiciones posibles, la empresa familiar ha sido caracterizada como aquella en la que una familia es propietaria de una proporción suficiente del capital como para ejercer el control sobre las decisiones estratégicas y ocupar posiciones en el *top management*.³⁰⁶ En el campo de la historia de empresas se han enfatizado la resiliencia y las capacidades de las *family firms*, en contraposición a la visión chandleriana que la presentaba como una forma de organización tradicional y con recursos limitados frente a la empresa gerencial moderna.³⁰⁷ Tanto los estudios históricos como los enfoques desde el *management* subrayan por una parte las fortalezas de la empresa familiar (la confianza, los valores compartidos, la flexibilidad, la estabilidad y visión de largo plazo) como sus debilidades (el riesgo del nepotismo y de la confusión de roles, los problemas de gobernanza y, sobre todo, la sucesión intergeneracional como un momento potencialmente traumático).³⁰⁸

Con respecto a la sucesión, se ha señalado que puede ser un proceso problemático y conflictivo, sobre todo en aquellas culturas en las que las nuevas generaciones cuestionan la autoridad de los mayores.³⁰⁹ Otro tema crucial es la elección de un sucesor, en el que se ponen en juego la identificación de la persona adecuada, que se convierte en un *primus inter pares*, y la exclusión de otras que podrían ocupar ese cargo (hermanos o primos).³¹⁰ El modelo evolutivo propuesto por Gersick et al. distingue entre compañías de propietario controlador, sociedades de hermanos y compañías de consorcio de primos, presentándolas como estadios de las firmas familiares desde el punto de vista de la propiedad, que a su vez repercuten de manera significativa sobre la gestión de la empresa. Destacan, entre otros temas, la

³⁰⁶ Colli y Rose (2007), p.194.

³⁰⁷ Colli (2003).

³⁰⁸ Colli y Rose (2007); Sharma (2004); Gersick et al. (1999).

³⁰⁹ Colli y Rose (2003).

³¹⁰ Quirós (2009).

complejidad creciente que implica el aumento del número de propietarios, sobre todo en el tercer estadio.³¹¹

La *business history*, por su parte, ha aportado abundante evidencia empírica acerca de las distintas formas que asume la empresa familiar en contextos sociales y culturales diferenciados, y ha cuestionado el modelo de las tres generaciones (el “síndrome de Buddenbrook”), destacando la enorme variedad de situaciones y de estrategias de sucesión que ofrecen los estudios comparados.³¹² En general la perspectiva histórica remarca las formas a través de las cuales las empresas familiares han gestionado sus desafíos internos y sus relaciones con el entorno, a través de procesos de aprendizaje y de acumulación de conocimiento.³¹³

El caso Grimoldi brinda numerosos ejemplos de la vinculación entre inmigración y empresariedad en la Argentina agroexportadora, y algunos insumos relevantes para la reflexión sobre las fortalezas y debilidades de la empresa familiar, pero antes de centrarnos en él dedicaremos las páginas que siguen al desarrollo de la industria del calzado, que servirá de marco para analizar la evolución de la firma.

3.2 La industria del calzado (1890-1930)

Como ya mencionamos al iniciar el capítulo, la evolución de la industria del calzado entre 1890 y 1930 ilumina aspectos relevantes de la industrialización argentina durante la etapa de crecimiento guiado por las exportaciones. Se trata de una rama que, como hemos señalado, pudo sustituir las importaciones en forma temprana gracias a la conjunción de mecanismos de mercado y niveles de protección elevados. En dicho contexto, logró tempranamente producir no solo bienes finales sino también insumos e incluso maquinarias. Cabe destacar en particular su expansión en los años de la Primera Guerra Mundial, durante la cual el cese de las importaciones de calzado fue compensado con el avance de la producción nacional, en una coyuntura en la que buena parte de la industria se vio muy negativamente afectada por el conflicto bélico. Fue también una rama en la que se organizó tempranamente la acción colectiva de los empresarios, que presionaron para lograr medidas de protección que neutralizaran los efectos del retorno a una economía de paz y de la crisis de producción que afectó al sector en la década de 1920.

³¹¹ Gersick et al. (1999).

³¹² Fernández Pérez (2003).

³¹³ Fernández Pérez y Colli (2015).

3.2.1 Evolución y estructura de la rama entre los censos de 1895 y 1914

La industria del calzado fue expandiéndose y modernizándose durante la etapa agroexportadora en el marco de la evolución de la industria argentina que hemos resumido en el capítulo 1. Constituye un caso típico de industria de bienes de consumo no durables con escasos requerimientos de escala y bajos niveles de complejidad, en la cual la innovación tecnológica provenía esencialmente de los proveedores de maquinarias, al igual que otras ramas de desarrollo temprano en la Argentina, como la confección y los muebles.³¹⁴

Dentro del rubro vestido y tocador, en el cual era incluida hasta 1914 en los relevamientos censales, fue incrementando su participación en el capital, pasando del 34,5% en 1895 al 40,8% en 1914, como indica el cuadro 3.1. El cambio más significativo fue su creciente participación en el uso de energía, que se triplicó entre ambos censos. En 1914 el sector calzado explicaba el 48,2% del total de la producción de vestido y tocador y el 4,2% del valor de la producción industrial total.

Cuadro 3.1 Participación de la industria del calzado dentro del rubro vestido y tocador, años 1895 y 1914 (porcentajes)

| Año | Cantidad de establecimientos | Personal | Capital | Valor de la producción | Potencia H.P. |
|------|------------------------------|----------|---------|------------------------|---------------|
| 1895 | 49,9 | 44,2 | 34,5 | s/d | 21 |
| 1914 | 38,3 | 42,7 | 40,8 | 48,2 | 61,4 |

Fuente: Elaboración propia en base a los Censos Industriales de 1895 y 1914.³¹⁵

En números absolutos, como se observa en el cuadro 3.2, la cantidad de establecimientos se redujo entre un censo y otro, pero el personal se elevó un 71%, el capital un 162% y la potencia instalada se multiplicó por diez, mientras que para el conjunto del rubro dichos porcentajes fueron del 77%, del 122% y del 243%.

³¹⁴Sobre el concepto de *supplier-dominated sectors* véase Pavitt (1984)

³¹⁵ El cuadro 3.1 incluye fábricas de alpargatas, de calzado de cuero y zapaterías de medida.

Cuadro 3.2 Evolución de la industria del calzado entre los censos de 1895 y 1914

| Año | Cantidad de establecimientos | Personal | Capital \$m/n | Potencia H.P. |
|------|------------------------------|----------|---------------|---------------|
| 1895 | 2.851 | 14.419 | 15.569.153 | 354 |
| 1914 | 2.715 | 24.683 | 40.900.746 | 3.554 |

Fuente: Elaboración propia en base a los Censos Industriales de 1895 y 1914

Los datos censales, sin embargo, revelan solo en parte los cambios cualitativos experimentados por la rama entre fines del siglo XIX y la Primera Guerra Mundial, que sí se perciben claramente en otro tipo de fuentes y son remarcados por distintos estudiosos de la industria del periodo. Estos últimos coinciden en señalar el reemplazo del trabajo manual por la maquinización y la creciente capacidad de una parte de las firmas locales para competir con el calzado importado, sin duda favorecida por la protección arancelaria, pero también por mejoras en la productividad.³¹⁶ Los años que transcurrieron entre 1895 y 1914 significaron, para gran parte de las empresas, el paso del taller a la fábrica. Otros autores indican que en 1914 la industria del calzado estaba conceptuada como una de las más modernas y dinámicas de la Argentina, gracias a los cambios introducidos en las formas de organización del trabajo y a la incorporación de maquinaria desde la década de 1890.³¹⁷

En este punto es necesario señalar que en el mercado local, al igual que en el de otros países, la demanda de calzado estaba muy segmentada de acuerdo a la capacidad de consumo de la población.³¹⁸ En la Argentina de fines del siglo XIX y comienzos del XX se consumían dos tipos básicos de calzado: el de lona (o textil) y el de cuero. El primero, de muy bajo costo, tenía como destinataria a la población rural y urbana de menor nivel adquisitivo, que utilizaba cotidianamente calzado de lona con suela de cuero (zapatillas o uruguayas) o con suela de yute (alpargatas). Las uruguayas y las alpargatas se vendían masivamente, siendo usadas por la población trabajadora, nativa e inmigrante, en áreas urbanas y rurales.³¹⁹ Los sectores medios y altos usaban calzado de cuero, que a su vez incluía diversas categorías de productos - zapatos, botines, botas-, varios segmentos de consumidores –hombres, mujeres, niños- y distintas variedades en términos de precio y calidad.

³¹⁶ Butman (1910), p.11; Brock (1919), p.46; Delrío (1935), pp.53-54; Rocchi (2006), pp. 91-93.

³¹⁷ Kabat (2005), pp.76-77.

³¹⁸ Miranda (1998), p.33.

³¹⁹ Butman (1910), p.16.

En 1919 un par de alpargatas costaba entre 20 y 60 centavos (de acuerdo a la calidad de la lona y de la cantidad de adornos). En ese mismo año, un par de zapatos de hombre de máxima calidad costaba 21 pesos y uno de calidad mediana alrededor de 14 pesos. El jornal de un trabajador de la industria del calzado, que era alto en términos relativos, oscilaba en promedio entre 2 y 4,50 pesos diarios.³²⁰ La principal ventaja del calzado de lona era su precio, y su mayor desventaja la duración, que era menor a tres meses con un uso continuado. A mediados de la década de 1920 comenzó a fabricarse calzado de lona con suela de caucho, lo cual mejoró su rendimiento y permitió obtener un producto intermedio entre el zapato tradicional y el calzado textil.

El censo industrial de 1914 ofrece una visión de conjunto de la estructura de la rama en vísperas de la Primera Guerra Mundial, tal como puede observarse en el cuadro 3.3.

Cuadro 3.3 Estructura de la industria del calzado en 1914 (porcentajes)

| Tipos de establecimientos | Cantidad de establecimientos | Capital | Valor de los productos fabricados | Fuerza Motriz (HP) | Personal |
|--|-------------------------------------|----------------|--|---------------------------|-----------------|
| Fábricas de calzado de cuero | 8,5 | 52,5 | 63,6 | 68,5 | 52,1 |
| Zapaterías de medida | 82,6 | 26,1 | 14,7 | 0,0 | 28,6 |
| Fabricas de alpargatas y de otros calzados de lona | 8,9 | 21,4 | 21,7 | 31,5 | 19,3 |
| Totales | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fuente: Elaboración propia en base al Censo Industrial de 1914.

El cuadro permite en primer lugar constatar que el calzado de lona (alpargatas, zapatillas) insumía alrededor de una quinta parte del capital, de los productos fabricados y del personal empleado y casi un tercio de la fuerza motriz utilizada. La fabricación se llevaba a cabo tanto en grandes establecimientos equipados con maquinaria de última generación como en talleres artesanales. Un punto importante a considerar es que dado que el valor unitario de los productos era mucho menor al del calzado de cuero los datos sobre valor de la producción no dan cuenta de la cantidad de pares de uno y otro tipo que se elaboraban. Fuentes

³²⁰ Brock (1919), pp.54-55.

contemporáneas indican que en 1910 se fabricaban diariamente en la ciudad de Buenos Aires alrededor de 41.000 pares de alpargatas y 21.000 pares de calzado de cuero.³²¹

La producción de calzado de lona fue la primera en mecanizarse. Hasta mediados de la década de 1880 se llevaba a cabo en forma artesanal, en talleres pequeños y medianos, pero la situación se modificó con la creación de la Fábrica Argentina de Alpargatas, sociedad fundada en 1884 mediante la asociación de capitales locales y británicos. En 1887 empleaba a 530 personas y era la única firma que utilizaba maquinaria moderna, conviviendo con 61 talleres que ocupaban en total a 459 trabajadores.³²² En 1910 la Fábrica Argentina de Alpargatas elaboraba 20.000 pares diarios, que equivalían a la mitad de la producción total de calzado de lona, mientras que las mayores fábricas de calzado de cuero confeccionaban entre 1.700 y 4.000 pares por día.³²³

La fabricación de calzado de cuero también presentaba una estructura dual, dado que se confeccionaba en dos tipos de establecimientos: las fábricas y las zapaterías de medida. En 1914, de acuerdo a los datos que proporciona el Censo Industrial, las primeras representaban solo el 8,5% del total de los establecimientos pero el 52% del capital invertido, el 63,6 % del valor total de la producción, el 68,5 % de la fuerza motriz y el 52,1% del personal empleado. La localización de fábricas y talleres seguía el mismo patrón concentrado que el resto de las manufacturas orientadas al mercado interno. El 68% del total de las fábricas se situaba en la ciudad de Buenos Aires, en la que se elaboraba el 87% del valor de la producción. En la mayor parte de las provincias y en todos los territorios nacionales no existían fábricas de calzado sino zapaterías a medida, por lo que la demanda debía satisfacerse con la producción artesanal de dichas zapaterías o bien con el calzado elaborado en fábricas de la Capital Federal y de ciudades de las provincias de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe.

Dentro de las fábricas de calzado de cuero existían a su vez distintos tipos de establecimientos. Se diferenciaban por la cantidad de pares diarios producidos, por su grado de mecanización, y por el tipo de bienes elaborados. En lo que respecta a la escala, unas pocas empresas, como ya indicamos, elaboraban en 1910 entre 1.700 y 4.000 pares diarios, pero la mayoría no superaba los 600 y en la Capital Federal el promedio era de 360.³²⁴ En cuanto al grado de mecanización, si bien las mayores firmas utilizaban algún tipo de maquinaria, la casi

³²¹ Butman (1910), pp. 7-10. El cálculo de la producción total de cada tipo de calzado se obtuvo sumando los datos que ofrece dicho informe para cada una de las empresas de la ciudad de Buenos Aires. El número exacto es de 40.980 pares de alpargatas y zapatillas y de 21.090 pares de zapatos de cuero, de distintas calidades.

³²² Gutiérrez y Korol (1988), p. 411.

³²³ Butman (1910), pp.7-10.

³²⁴ Calculado en base la información provista por Butman (1910), pp. 7-11.

totalidad combinaba tareas manuales y mecánicas en sus establecimientos, utilizando asimismo el sistema de trabajo a domicilio para la costura del corte (la parte superior del calzado).³²⁵ En lo concerniente al tipo de bienes elaborados, cabe distinguir dos aspectos: el sistema de fabricación y el segmento del mercado al cual estaba destinado. El sistema que predominaba en vísperas de la guerra era el claveteado, que era a su vez el de menor calidad y precio. Le seguían la costura Mc Kay, con niveles de calidad y precio intermedios, y el plantillado Goodyear, que permitía fabricar el mejor calzado pero estaba poco difundido.³²⁶ Era habitual que una misma empresa utilizara dos o tres sistemas y productos de calidad diversa, si bien algunas ya se iban especializando o bien en calzado barato o bien en productos de alta calidad y precio.³²⁷

Con respecto a los segmentos del mercado a los que se destinaba la producción, la mayor parte de las firmas elaboraba calzado para más de una categoría de consumidores (hombres, mujeres y niños). En 1910, de un total de 51 empresas de la ciudad de Buenos Aires, solo 11 producían exclusivamente calzado para hombres y cuatro para mujeres.³²⁸ Eran muy pocas las que se especializaban en un tipo de producto, en parte por las dimensiones del mercado, y en parte porque antes de la introducción de maquinaria era sencillo producir una amplia variedad de bienes, lo cual implicaba que las empresas estaban habituadas a este tipo de estrategia.³²⁹ A fines de la década de 1910 la situación había cambiado muy poco, ya que las firmas seguían utilizando distintos sistemas de producción y elaborando diversos tipos de calzado.³³⁰

3.2.2 Del taller a la fábrica: la mecanización de la producción de calzado de cuero

Entre 1870 y 1890 la elaboración de calzado de cuero se realizaba fundamentalmente en forma artesanal, en talleres que fabricaban por encargo o en pequeños lotes. En términos generales, la producción nacional era muy limitada en cuanto a su cantidad y calidad, y la demanda se satisfacía mayoritariamente a través de la importación. En 1872 la fabricación de calzado ocupaba en la ciudad de Buenos Aires a unas 10.000 personas, pero su número se vio reducido a menos de la mitad en los años siguientes por efecto de la competencia externa. La

³²⁵ Butman (1910), p. 11.

³²⁶ Para mayores detalles sobre cada uno de los sistemas, véase el siguiente apartado.

³²⁷ Butman (1910), pp.7-11. El informe de Butman ofrece información detallada sobre estos ítems en una lista de empresas que incluye cantidad de calzado producida diariamente, segmentos del mercado al que estaba destinada, tipo de productos elaborados y tipo de maquinaria utilizada.

³²⁸ Butman (1910), pp. 7-11.

³²⁹ Brock (1919), p.46.

³³⁰ Brock (1919), p.46-47.

elevación de los aranceles en 1876 y el incremento de la demanda en la década de 1880 favorecieron la recuperación de los talleres locales, que aumentaron en número y en cantidad de personal empleado pero siguieron utilizando la producción manual, basada principalmente en el sistema de trabajo a domicilio.³³¹

En los dos decenios siguientes la industria del calzado en su conjunto experimentó importantes transformaciones gracias a la introducción de maquinaria, que permitió a su vez un considerable crecimiento de la producción, que pasó de 8,5 millones de pares de calzado de lona y cuero en 1895 a 16 millones en 1914.³³² En cuanto al contexto macroeconómico, el sector se vio favorecido primero por una nueva elevación de los aranceles y la devaluación de la moneda tras la crisis de 1890 y, más tarde, por el *boom* de la economía que se inició con el nuevo siglo y perduró hasta las vísperas de la Primera Guerra Mundial.

La mecanización de la producción de calzado de cuero fue gradual, lo cual se explica no solo porque la maquinaria era importada y costosa, sino también porque las características técnicas del proceso de fabricación permitían combinar distintos sistemas dentro de una misma empresa. El elemento básico a destacar es que dicho proceso implicaba la coordinación de una gran cantidad de operaciones que podían llevarse a cabo en forma independiente. En los métodos de fabricación que se utilizaban a fines del siglo XIX es posible identificar seis procesos diferentes, en cada uno de los cuales se ejecutaban a su vez diversas tareas. En cada una de las fases se realizaban a su vez distintas operaciones complementarias.³³³

El hecho de que el trabajo pudiera ser segmentado daba una gran flexibilidad a los procesos de producción. En un pequeño taller artesanal una sola persona podía realizar todas las operaciones, en pasos sucesivos, o ser auxiliada en algunas de ellas. A medida que se crearon empresas de mayores dimensiones, podían dividirse las tareas entre distintos trabajadores dentro del taller o bien ejecutar en él algunas de las operaciones (corte, montaje, procesos finales) y delegar otras a través del sistema de trabajo a domicilio

³³¹ Rocchi, (2006), pp.26-27.

³³² Delrío (1935), p.56.

³³³ Para la descripción del proceso de producción hemos consultado el trabajo de Hazzard (1921). Las operaciones que enumera (p.159) son: 1) el corte de las distintas partes de cuero que conformaban la parte superior, así como del forro y los accesorios; 2) la costura de dichos elementos, para completar la elaboración de la parte superior, que recibe el nombre de *aparado*; 3) el corte de la suela y la elaboración de tacos y talones, preparando la parte inferior; 4) el montaje (la fase más delicada) que consistía en unir las dos partes del zapato (corte y suela) sobre la base de una horma; 5) una serie de operaciones finales, que variaban según el tipo de calzado, pero que entre otras labores implicaban la colocación del taco y el talón; 6) el acabado, en el cual el zapato, retirado de la horma, se lustraba, limpiaba e inspeccionaba.

(fundamentalmente el aparado, es decir la costura del corte), que fue utilizado en forma creciente por las empresas locales desde la década de 1870.

La división interna del trabajo podía implicar a su vez una menor o mayor especialización y parcelación de las tareas y diversos niveles de productividad. Distintas firmas comenzaron a utilizar en la década de 1890 el sistema de rueda, en el cual los operarios se ubicaban alrededor de una mesa e iban ejecutando una sola operación, pasando luego el botín al compañero sentado a su lado, que realizaba la operación siguiente, acelerándose de este modo el proceso de fabricación de acuerdo a los principios de la división del trabajo y la especialización. El trabajo de rueda se extendió rápidamente y a comienzos del siglo XX se utilizaba en la elaboración de cerca de un tercio de la producción.³³⁴

Desde la década de 1860 la fabricación de calzado había ido mecanizándose en Europa y en Estados Unidos, y por lo tanto ampliándose la oferta potencial de maquinaria importada. La sustitución de trabajo manual por máquinas comenzó en los Estados Unidos en la década de 1850, se aceleró durante la de 1860 y se difundió en forma generalizada durante la de 1870. La primera operación que se mecanizó fue la costura de la parte superior mediante el uso de máquinas de coser. En la década de 1860 comenzó a utilizarse una máquina para unir, mediante una costura, el corte y la suela, utilizando el sistema denominado Blake o McKay³³⁵. La mecanización de una tarea crítica, que originalmente requería una gran habilidad y fuerza de parte de los operarios, permitió la fabricación en una escala mucho mayor (la velocidad de producción se multiplicó por 30) y una reducción sensible de los costos. El sistema McKay reemplazó al calzado claveteado, más pesado e incómodo, pero tenía la desventaja de generar molestias producidas por el roce del pie con la costura, que quedaba en la parte interior del zapato. Por dicha razón el calzado de mayor calidad siguió siendo cosido a mano. En el proceso manual la costura se realizaba externamente, a lo largo de una delgada tira de cuero que en castellano recibe el nombre de vira y en inglés el de *welt*, evitándose de ese modo los problemas causados por la costura interna.³³⁶ Un segundo paso clave en el proceso de mecanización del sector fue la invención, en la década de 1870, de una máquina que realizaba la costura externa, utilizando una vira. El nuevo sistema recibió el nombre de plantillado Goodyear, y permitió por primera vez producir zapatos de calidad en forma

³³⁴ Kabat (2005), p.77.

³³⁵ La máquina para coser corte y suela fue originalmente inventada por Lyman Blake en 1858, y mejorada luego por Gordon McKay, que adquirió la patente. En la documentación de fines del siglo XIX y principios del XX se utilizan las expresiones sistema Blake y sistema McKay como equivalentes. También se utiliza la frase “cosido a cordón”

³³⁶ Roe (1913), p. 938.

masiva. En forma paralela a estas innovaciones críticas se fueron inventando otras máquinas para realizar las diversas tareas inherentes al proceso de fabricación.³³⁷

El modelo norteamericano de producción masiva centralizada, mecanizada y normalizada sirvió de punto de referencia para el desarrollo de la industria del calzado en Europa, siendo las empresas estadounidenses fabricantes de maquinaria la principal fuente de innovaciones.³³⁸ Entre los países europeos, Gran Bretaña, Alemania y Francia fueron los primeros en adoptar los modernos métodos de producción y se constituyeron también en los principales fabricantes de maquinaria, si bien en uno y otro campo los Estados Unidos mostraron claras ventajas competitivas.

La mecanización se fue difundiendo en la Argentina en la década de 1890 y se aceleró con el comienzo del nuevo siglo. El aumento de la demanda interna, la protección arancelaria y la creciente oferta de maquinaria importada favorecieron este proceso, que de todos modos fue gradual. Otro factor que colaboró fue la paulatina difusión del uso de la electricidad como fuente de energía, posibilitada por la instalación de las primeras usinas desde fines del siglo XIX.

Con respecto al aumento de la demanda, ya hemos hecho referencia a la tasa de crecimiento de la población, que - gracias a la inmigración masiva- se duplicó entre 1895 y 1914, así como a la presencia de una numerosa clase media urbana y rural, cuyo desarrollo se vio favorecido por el alza de los ingresos reales y por el proceso de movilidad social ascendente que caracterizó a la etapa agroexportadora. También señalamos que la presencia de inmigrantes contribuyó a modificar y diversificar las pautas de consumo. Pero es importante destacar también que, en opinión de uno de los principales especialistas en el estudio de la industrialización temprana en la Argentina, desde comienzos del siglo XX se habría ido constituyendo una sociedad de consumo, entendiendo como tal aquella en la que existe un constante deseo de adquirir bienes y una permanente insatisfacción con los productos adquiridos. Ello implicaba cambios significativos en la conducta de los actores y la difusión de la emulación, la moda y las modernas técnicas de publicidad. A medida que las filas de la clase media fueron engrosándose este fenómeno adquirió una fuerza creciente. La moda –que canalizaba los deseos generados por la emulación- ejerció una influencia cada vez mayor en las reglas del juego de la actividad comercial, mientras que la publicidad permitió a

³³⁷ Roe (1913). p. 939.

³³⁸ Miranda (1998), p.145.

los productores jugar un rol crucial induciendo a los clientes a la compra de bienes específicos.³³⁹

Si bien no existe consenso total acerca la existencia de una sociedad de consumo en Argentina a principios del siglo XX, no caben dudas acerca de que para entonces su mercado era, al menos en sus segmentos más dinámicos, uno de los más competitivos del mundo. Los cambios en la demanda eran muy rápidos, y la actualización de la oferta debía ser constante, tanto en lo relativo a la calidad de los artículos como a sus precios y condiciones de pago.³⁴⁰ Se ha calculado que entre 1881 y 1916 la demanda interna se habría multiplicado por nueve, creciendo al mismo ritmo que las exportaciones gracias al aumento de la población y del ingreso *per capita*.³⁴¹

En lo concerniente a las industrias del vestido y el calzado, se recibían en forma permanente los productos y tendencias provenientes de Europa y los Estados Unidos y las clases medias iban incorporando las novedades impuestas por la moda.³⁴² Paralelamente, desde fines del siglo XIX habían ido surgiendo modernos canales de comercialización, entre los cuales se destacaban las grandes tiendas a la usanza de las norteamericanas y europeas, en su mayoría concentradas en la ciudad de Buenos Aires pero presentes también, desde la década de 1920, en centros urbanos del interior del país.³⁴³ En ellas se adoptaban prácticas novedosas, como el precio fijo, las rebajas de fin de temporada, la departamentalización de las ventas y nuevas técnicas de exposición en vidrieras atractivas.

Junto con la expansión y sofisticación de la demanda, la industria del calzado se vio beneficiada desde la década de 1870, como ya hemos mencionado, con la elevación de aranceles, que se duplicaron entre 1874 y 1875, en respuesta a la crisis de 1873, y volvieron a incrementarse tras la crisis de 1890, alcanzando un máximo de 60% entre 1891 y 1894. Si bien en 1906 se habían reducido al 40%, seguían siendo muy altos, ahora en un nuevo contexto en el cual, como veremos, se había facilitado el acceso a la maquinaria. El arancel promedio en ese año era de alrededor del 20%.³⁴⁴ El cuadro 3.4 reproduce la evolución de los aranceles promedio a la importación de calzado entre 1874 y 1918.

³³⁹ Rocchi (2006), pp. 52-53; Rocchi (1999), pp. 301-303.

³⁴⁰ Fernández y Lluch (2008), p.63.

³⁴¹ Fernández y Lluch (2008), p.71.

³⁴² Saulquin (2006), pp. 59-66.

³⁴³ Gravi (1975), pp.312-313.

³⁴⁴ Díaz Alejandro (1983), p. 277.

**Cuadro 3.4 Aranceles a la importación de calzado
(1874-1918) (impuestos *ad valorem*)**

| Años | Arancel promedio calzado (%) |
|-----------|------------------------------|
| 1874 | 20 |
| 1875 | 40 |
| 1876 | 35 |
| 1878-1884 | 45 |
| 1890 | 50 |
| 1891-94 | 60 |
| 1895-1905 | 50 |
| 1906-1918 | 40 |

Fuente: elaboración propia, en base a Delrío (1935), pp.58-59.

Más allá de la magnitud de los aranceles, dos elementos clave que incidían en el nivel de protección real eran el tipo de cambio y los aforos, es decir los valores que se atribuían a los distintos bienes y que servían de base para el cobro de los derechos de importación. El tipo de cambio osciló hasta 1899, pero se mantuvo estable hasta el estallido de la guerra, dado que la Argentina adoptó en ese año el régimen de patrón oro, que perduró hasta 1914. En cuanto a los aforos, el principal problema que debían afrontar los productores locales de calzado, al igual que otros fabricantes, era que el valor real de los productos importados de mayor calidad era superior al establecido por la normativa. Desde 1875 hasta 1901 el calzado se clasificaba en solo dos categorías, fino y ordinario (o regular). En general los importadores declaraban introducir solo calzado ordinario, aún en los casos en que adquirieran calzado fino, lo cual reducía el nivel de protección efectiva de los productos nacionales en dicho segmento del mercado.³⁴⁵ De hecho, los aranceles sirvieron fundamentalmente para proteger a la producción local de calzado de calidad baja.³⁴⁶

Esta cuestión generó constantes reclamos de parte de los fabricantes de calzado, que desde 1907 comenzaron a elevar memoriales y peticiones a las autoridades nacionales. Su acción colectiva se canalizó a través del Comité Gremial de los Fabricantes de Calzado en la

³⁴⁵ De Ugarteche (1927), p. 319.

³⁴⁶ Brock (1919), p.48.

Unión Industrial Argentina, creado en 1902. En 1916 se fundó el Centro de Fabricantes de Calzado, que en 1924 pasó a denominarse Cámara de la Industria del Calzado.³⁴⁷ Estas organizaciones presionaron constantemente a los poderes públicos con la finalidad de incrementar los niveles de protección.

El tercer factor que impulsó el desarrollo de la industria del calzado desde fines del siglo XIX fue la ampliación de la oferta de maquinaria. Como ya hemos mencionado, la importación de maquinaria para la industria creció consistentemente en la Argentina a partir de la década de 1890, una vez iniciado el proceso de recuperación de la crisis. Se vio favorecida por los bajos aranceles a la importación de equipos, repuestos y combustibles y por la paulatina revalorización del peso, consolidada con la adopción del patrón oro. La industria del calzado fue una de las ramas en las que desde 1890 en adelante la incorporación de maquinaria se fue generalizando. Las empresas más innovadoras comenzaron a adquirir máquinas para coser y máquinas McKay a fabricantes europeos y norteamericanos. Las firmas existentes modernizaron sus plantas y las nuevas sociedades incorporaron maquinaria desde los inicios. En 1895 las fábricas de calzado de cuero utilizaban 39 máquinas a vapor que representaban una fuerza de 254 caballos; en 1908 la potencia disponible era de 765 caballos de fuerza y en 1914 de 2.388.³⁴⁸

La instalación, desde comienzos del siglo XX, de filiales comerciales de empresas fabricantes de maquinaria dio un enorme impulso a la industria del calzado y explica en gran medida el avance de la mecanización. La principal protagonista fue la United Shoe Machinery Co (USMCo), que se había constituido pocos años antes en los Estados Unidos mediante la fusión de varias firmas productoras de maquinaria para calzado y que para entonces iba estableciendo subsidiarias en gran número de países.³⁴⁹ La USMCo combinaba la venta y el *leasing* de las máquinas, lo cual contribuyó a abaratar el acceso a ellas y aceleró la mecanización de la industria. Algunas de las empresas más grandes acudieron también al crédito bancario para equiparse.³⁵⁰

La apertura de la filial argentina de USMCo en 1903 aseguró no solo la oferta de maquinaria sino también la de repuestos y accesorios y la asistencia técnica, facilitando al mismo tiempo el acceso de los fabricantes a la información. La incorporación de máquinas que efectuaban todas las operaciones permitió reducir los costos y los tiempos de fabricación

³⁴⁷ De Ugarteche (1927), pp. 344-345.

³⁴⁸ Censos de 1895 y 1914 y de Ugarteche (1927), p.326.

³⁴⁹ Roe (1913), Richard (1913), p. 942; Miranda (1998), pp.71-73.

³⁵⁰ Donna Guy(1982, pp. 366-367) menciona los casos de Grimoldi y de Céspedes, Tettamanti y Cia.

y comenzar a competir en precio y calidad con el calzado elaborado a mano o importado.³⁵¹ El primer juego completo de 45 máquinas Goodyear Welt (sistema plantillado) que se instaló en una empresa local a los pocos meses de la apertura de la filial de la USMCo, estaba en condiciones de fabricar un par de zapatos en 17 minutos.³⁵²

En 1904, a un año de la apertura de la filial, la USMCo había instalado 78 máquinas en 27 fábricas. Un lustro después la maquinaria de la USMCo operaba en 139 fábricas y talleres en la ciudad de Buenos Aires y capitales de provincias.³⁵³ Para entonces el equipamiento europeo iba siendo velozmente reemplazado por el estadounidense.³⁵⁴

A partir de 1906 otra empresa norteamericana, Singer Sewing Machine Co., que desde la década de 1870 vendía sus productos en la Argentina, abrió filiales en Buenos Aires y otras ciudades para la venta, reparación y enseñanza de manejo de sus máquinas de coser. En la década de 1920 importaba 322 variedades de máquinas destinadas a la industria del calzado, que eran utilizadas tanto en fábricas y talleres como en los domicilios de los trabajadores.³⁵⁵

La utilización de maquinaria norteamericana contribuyó también a difundir nuevos métodos de trabajo, dado que la USMCo asesoraba a los productores locales a través de sus gerentes y sus mecánicos. Algunos empresarios realizaban viajes a los Estados Unidos para estudiar *in situ* las innovaciones técnicas y organizativas. El resultado fue la aceleración de los procesos de producción, la mejora en el diseño y el acabado de los zapatos y en los métodos de distribución y la paulatina adopción de pautas de publicidad modernas.³⁵⁶

3.2.3 Empresas y empresarios

El rol de la inmigración fue crucial en la oferta de recursos empresariales. La industria del calzado compartió este rasgo con el sector manufacturero en su conjunto, pero entre los empresarios del calzado dicha proporción era superior al promedio, ya que en 1895 alcanzaba al 88% y en 1914 al 73%, mientras que en el total de propietarios de industrias era del 85% y del 64%, respectivamente. El censo de 1914 contabilizó 144 propietarios de fábricas de calzado en la ciudad de Buenos Aires, de los cuales 117 eran extranjeros (81%) y 27 argentinos (19%). En 1895 dichas proporciones alcanzaban el 96% y el 4%.³⁵⁷

³⁵¹ Delrío (1935), pp. 54-55.

³⁵² De Ugarteche (1927), p.318.

³⁵³ De Ugarteche (1927), pp. 227-228. Según la misma fuente, en 1924 el número de máquinas había ascendido a 7.021, instaladas en 375 empresas.

³⁵⁴ Butman (1910), pp. 7-10.

³⁵⁵ De Ugarteche (1927), p. 397.

³⁵⁶ Brock (1919), pp. 52-53; De Ugarteche (1927), p.314.

³⁵⁷ Censos industriales de 1895 y 1914

La diferencia puede explicarse en parte por el hecho de que una parte considerable de los establecimientos se hallaba localizada en la ciudad de Buenos Aires, en la que el porcentaje de población extranjera en 1914 superaba levemente el 50%, pero debe también remarcarse que se trataba de una industria en la que el conocimiento del oficio era un activo crítico, en la que los artesanos que emigraban de Europa contaban con ventajas claras frente a los nativos. Era viable y frecuente iniciar las actividades en talleres de reparación y fabricación artesanal y pasar con el tiempo a una mayor escala. También cabe destacar que mientras que en las provincias del interior la fabricación tradicional de calzado se remontaba a la época colonial, a partir del *boom* agroexportador se fue desarrollando la industria moderna en la ciudad de Buenos Aires y en las provincias del área litoral con una contribución sustantiva de los extranjeros. Los inmigrantes no solo aportaban sus oficios sino también sus redes de relaciones, lo cual facilitó la creación de empresas a través de la asociación entre parientes, paisanos y amigos que proveían capital, conocimiento y contactos.

La inmigración garantizó asimismo la oferta de mano de obra. En 1895, el 74% de los trabajadores ocupados en fábricas de calzado en todo el país eran extranjeros, y en la ciudad su proporción se elevaba al 84%³⁵⁸. Para 1914 dichos valores ascendían al 52% y al 55%, respectivamente.

³⁵⁸ Censo Industrial de 1895, p. 270. En 1895 la proporción de trabajadores extranjeros para el conjunto de la industria en todo el país era del 64% y en la ciudad de Buenos Aires del 75%.

Cuadro 3.5 Las mayores empresas fabricantes de calzado de cuero en Argentina (1910)

| Empresa y año de fundación | Nacionalidad de los propietarios | Producción diaria (pares) | Tipo de calzado y segmento del mercado de consumo | Origen de la maquinaria | Localización |
|---------------------------------------|---|----------------------------------|--|--------------------------------|------------------------|
| Bordas y Conte (1888) | italiana | 400 | Plantillado Goodyear, hombres | EE.UU. | Ciudad de Buenos Aires |
| Duhau, Rodríguez, Castillo y Cía. | española | 600 | Claveteado, Cosido McKay Hombres, mujeres, niños | EE.UU. | Ciudad de Buenos Aires |
| Del Val, Anda, Llorente y Cía. (1897) | española | 800 | Cosido McKay, Plantillado Goodyear Hombres, mujeres, niños | EE.UU. | Ciudad de Buenos Aires |
| Fernández Hnos. (1896) | española | 600 | Cosido McKay, Plantillado Goodyear Hombres | Francia | Ciudad de Buenos Aires |
| Grimoldi Hnos (1895) | Argentina (hijos de italianos) | 2.000 | Claveteado, Cosido McKay, Plantillado Goodyear Hombres, mujeres, niños | EE.UU. | Ciudad de Buenos Aires |
| Gotelli y Dondo (1885) | italiana | 600 | Claveteado, Cosido McKay, Plantillado Goodyear Hombres, mujeres, niños | EE.UU. | Ciudad de Buenos Aires |
| Larraechea Hnos. y Cia (s/d) | española | 2.500 | De todo tipo, barato Hombres, mujeres, niños | EE.UU. | Ciudad de Buenos Aires |
| Martí Hnos (1877) | española | 3.500 | Claveteado, Cosido McKay, Plantillado Goodyear, pegado Hombres, mujeres, niños | EE.UU. | Ciudad de Buenos Aires |
| Orfila Hnos. y Cía. (s/d) | italiana | 600 | Cosido McKay Hombres, mujeres, niños | EE.UU. | Ciudad de Buenos Aires |
| Pico Hnos. (s/d) | española | 700 | Cosido McKay, barato Hombres, mujeres, niños | EE.UU. | Ciudad de Buenos Aires |
| Pagola, Martínez y Cía. (1899) | española | 1.700 | Claveteado, Cosido McKay, Plantillado Goodyear, pegado Hombres, mujeres, niños | EE.UU. | Ciudad de Buenos Aires |
| Rodríguez, Bracerías y Cía. (1908) | española | 700 | Claveteado, Cosido McKay, pegado Hombres, mujeres, niños | EE.UU. | Ciudad de Buenos Aires |
| Céspedes, Tettamanti y Cía. (1881) | española e italiana | 4.000 | Claveteado, Cosido McKay, Plantillado Goodyear, pegado Hombres, mujeres, niños | EE.UU., Francia, Alemania | Ciudad de Córdoba |

Fuente: elaboración propia en base a información de Butman (1910), Brock (1919), De Ugarteche (1927), Delrío (1935) y Guy (1982).

Como puede comprobarse en el cuadro 3.5 eran muy pocas las firmas que elaboraban más de 1.500 pares diarios, y lo más frecuente entre las mayores empresas era producir diversos tipos de calzado en cuanto a calidad y tipos de consumidores, dadas las dimensiones del mercado.³⁵⁹ La fábrica más grande no se localizaba en la ciudad de Buenos Aires sino en la de Córdoba. Abastecía al mercado de su provincia y a las del noroeste argentino (en las que la producción era manual), y exportaba a Bolivia. Era una de las pocas firmas integradas antes de la Primera Guerra Mundial, con producción propia de cueros y de hormas, lo cual en parte se explica por su distancia del puerto.³⁶⁰ Entre las empresas predominaba visiblemente el equipamiento con maquinaria norteamericana, pero antes de 1903, año de la instalación de USMCo, algunas de ellas utilizaban maquinaria europea.³⁶¹

Las firmas mencionadas habían sido creadas antes y después de 1890, dado que las condiciones de dicha década favorecieron tanto la expansión de empresas existentes como el surgimiento de nuevas sociedades. Las trayectorias previas de los empresarios eran fundamentalmente de tres tipos. Por una parte, zapateros artesanos que habían comenzado con pequeños talleres luego transformados en fábricas. Por otra, operarios que después de trabajar en relación de dependencia se habían establecido por cuenta propia. Por último, comerciantes de calzado y de insumos que habían comenzado a fabricar aprovechando el conocimiento del mercado adquirido en la actividad mercantil.³⁶²

Todas las empresas incluidas en el cuadro eran sociedades formadas por familiares o por conocidos, lo cual permitía reunir el capital suficiente para la fundación de las firmas y también aprovechar los conocimientos y capacidades de los socios. Los propietarios mencionados eran en su totalidad extranjeros, con predominio de los españoles.³⁶³ Era habitual que las sociedades duraran pocos años y que los socios y la razón social fueran cambiando debido a la incorporación de nuevos participantes o a la exclusión de algunos de ellos.

Del cuadro 3.5 están excluidas las empresas que producían menos de 400 pares diarios, pero algunas de ellas tenían un lugar destacado en el mercado por su grado de

³⁵⁹ El promedio, como ya hemos indicado, era de 360 pares diarios.

³⁶⁰ Butman (1910), pp.14-15.

³⁶¹ Brock (1919).

³⁶² De Ugarteche (1927).

³⁶³ De Ugarteche (1927).

mecanización y su competitividad en segmentos determinados de la oferta.³⁶⁴ Los italianos estaban mucho mejor representados en dicha categoría de firmas.³⁶⁵

3.2.4 El impacto de la Primera Guerra Mundial

Si bien la industria argentina del calzado había experimentado un acelerado crecimiento y una veloz modernización en la década previa al estallido de la Primera Guerra Mundial, una fracción considerable del consumo interno seguía satisfaciéndose con bienes importados. Ello se debía en parte al sistema por el cual se fijaban los derechos a la importación que, como ya hemos indicado, facilitaba el ingreso de los productos de mayor calidad. Cabe señalar también que los sectores con mayor poder adquisitivo preferían los bienes importados, y que si bien las fábricas locales habían logrado sustantivas mejoras en su producción eran todavía muy pocas las que podían competir satisfactoriamente con el calzado norteamericano y europeo.

Las restricciones a la importación generadas por la guerra, producto del encarecimiento de los fletes y de la reducción de la oferta, ofrecieron una oportunidad para el desarrollo de la industria del calzado local, que no solo se había equipado en la década previa con maquinaria de última generación sino que contaba también con la posibilidad de disponer de materia prima e insumos producidos en el país. El hecho de que la maquinaria fuera mayoritariamente norteamericana implicaba una ventaja, dado que el comercio con los Estados Unidos se vio menos afectado por la guerra que el intercambio con los países de Europa; de hecho, los bienes y capitales norteamericanos fueron ocupando en Sudamérica segmentos de mercado antes reservados a los europeos.

La caída de las importaciones de calzado durante la guerra fue compensada con una fuerte expansión de la producción local. De 85.552 docenas de pares importadas en 1913 se pasó a 3702 docenas en 1918.³⁶⁶ En 1918 se elevaron los aforos en un 100%, producto, como veremos, de la presión del Centro de Fabricantes de Calzado. El incremento de la protección evitó que tras el fin de la guerra se recuperaran las importaciones.

Con el descenso de las importaciones la industria local, cuyo destino era el mercado doméstico, logró sustituir al 95% de la producción exterior.³⁶⁷ Durante el conflicto bélico se exportó calzado a los países aliados y a varios americanos, pero solo por lo excepcional de

³⁶⁴ Las más mencionadas por las fuentes son Uboldi Hnos (1900, italianos); Rossi Hermanos (1868, italianos); Calisti y Cia (1907, italianos); Grisetti Hnos y Cia (1874, italianos); Gallo Hnos (1907, italianos)

³⁶⁵ Butman (1910); Brock (1919); De Ugarteche (1927); Delrío (1935),.

³⁶⁶ Delrío (1935), p.64.

³⁶⁷ De Ugarteche (1927), p.354.

las circunstancias³⁶⁸. La industria del calzado argentina producía casi exclusivamente para el mercado interno, salvo algunas excepciones como la de Céspedes, Tettamanti y Cia.

Uno de los cambios sustantivos que tuvo lugar durante la guerra fue el incremento de la oferta de insumos locales, que incluían no solo a los cueros sino también a diversos bienes que antes se importaban, entre ellos hormas, tacos, viras, adornos, etiquetas, tinturas, cementos, pomadas y cajas para calzado³⁶⁹. Algunas empresas que abastecieron estos productos habían sido fundadas antes de la guerra, mientras que otras nacieron durante el conflicto bélico.

El desarrollo de la ganadería, una de las principales actividades de la Argentina desde comienzos del siglo XIX, garantizaba la oferta potencial de cuero y suelas, materias primas básicas para la industria del calzado. Pero mientras que desde los comienzos se utilizaron suelas nacionales, cuya calidad era elevada, los cueros locales se usaban solo para el calzado barato, mientras que para la fabricación del calzado de calidad se importaron cueros curtidos –sobre todo de Francia- hasta la Primera Guerra Mundial. Sin embargo, la posibilidad de obtenerlos en el mercado doméstico impulsó el paulatino desarrollo de las curtiembres locales, que se fueron transformando desde 1914 en las principales abastecedoras de la industria. En su mayoría se habían fundado antes de 1914, pero durante la guerra surgieron también algunos nuevos establecimientos de grandes dimensiones, en respuesta a la creciente demanda.³⁷⁰

Además del desarrollo de las curtiembres, la guerra promovió el de la producción local de diversos tipos de insumos (productos químicos, hormas, tacos, cajas y otros). Al igual que en el caso de las curtiembres, la mayor parte de las firmas que los elaboraban existía antes de 1914, pero el grueso de la demanda de los principales insumos se satisfacía hasta entonces con bienes importados. Otras, en cambio, nacieron durante el conflicto bélico. Como veremos más adelante, algunas empresas, como Grimoldi, integraron la producción de hormas. Durante la guerra comenzó también la fabricación local de maquinaria. La empresa más destacada fue Enrique Schuster y Cia, fundada en 1915, que inició sus actividades como representante de firmas extranjeras y como importadora de máquinas. Desde los comienzos contó también con un taller en el que elaboraba repuestos para máquinas importadas, que sirvió de punto de partida para la producción propia a partir de ese mismo año.³⁷¹

³⁶⁸ Fernández (1948), p.107.

³⁶⁹ Delrío (1935); De Ugarteche (1927), p.399.

³⁷⁰ Delrío (1935).

³⁷¹ La empresa siguió fabricando maquinaria hasta la década de 1960.

3.2.5 Los años veinte: crisis de sobreproducción

Como resultado de la restricción de las importaciones de calzado y de la creciente oferta de insumos locales, durante la guerra la producción doméstica se incrementó sensiblemente, lo que comienzos de los años veinte se tradujo en un exceso de producción sobre el consumo que se prolongó hasta la década de 1940.³⁷² La Cámara Argentina de la Industria del Calzado calculaba que en 1920 el número de fábricas de calzado de cuero se había elevado a 300 (frente a 231 en 1914), con una producción diaria de 50.299 pares, equivalentes a más de 15 millones de pares al año.³⁷³

El crecimiento explosivo de la rama a partir de la guerra llevó a que la oferta superara a la demanda, y la industria del calzado debió enfrentarse a su primera crisis de sobreproducción. La primera reacción de los fabricantes locales antes de la finalización del conflicto bélico fue solicitar el incremento de la protección, a través de gestiones de la Cámara de la Industria del Calzado. Los empresarios temían que con la paz se reiniciara la importación, sobre todo porque debido a la inflación los aforos habían quedado muy atrasados con respecto a los valores reales. Las presiones de la Cámara lograron que el Gobierno elevara los aforos un 100% a comienzos de 1918, lo cual contribuyó a disminuir sensiblemente las importaciones.

Con la nueva Ley de Aduanas sancionada en 1923 la protección volvió a crecer, dado que el arancel promedio a la importación de calzado, que desde 1906 era el 40%, se elevó al 47%. En el marco de las rebajas generales de aranceles que tuvieron lugar desde 1925, los de la industria del calzado se redujeron al 40% en 1925 y al 32% en 1928, pero para entonces la vuelta al patrón oro, que detuvo el proceso de revaluación del peso, compensaba el descenso de los derechos de importación, evitando que las importaciones aumentaran.³⁷⁴

El incremento de la protección al finalizar la guerra no hizo más que acrecentar la sobreoferta, dado que siguió favoreciendo el nacimiento de nuevas firmas locales. Desde 1921 comenzaron a volcarse al mercado grandes cantidades de calzado de calidad a precios irrisorios, a la vez que subían los precios del cuero. Ello afectó la rentabilidad de muchas firmas y acentuó la competencia, con la consiguiente desaparición de los productores más

³⁷² Fernández (1948), p. 107. Dicho autor, que escribe en 1948, sostiene que recién en los años cuarenta la crisis comenzó a superarse con el aumento del consumo interno y la posibilidad de exportar durante la Segunda Guerra Mundial.

³⁷³ *La industria argentina del calzado*, n°74, abril 1923, p.29. Citado por Kabat (2005), p.160.

³⁷⁴ Delrío (1935), p. 66.

débiles.³⁷⁵ Hacia fines de la década la mayor parte de las zapaterías de medida habían sido absorbidas por las fábricas.³⁷⁶

Otro factor que acentuó la crisis de la industria local durante la década de 1920 fue la creciente importación de nuevos tipos de calzado, fundamentalmente de tela con suela de caucho, que poco a poco iba ganando mercado de la mano de los cambios en las modas y en las costumbres y del que solo en 1929 se importaron cinco millones de pares.³⁷⁷ Este es un punto a destacar, porque desde la Primera Guerra Mundial la moda fue cambiando a un ritmo más acelerado, sobre todo pero no exclusivamente en el calzado femenino, y también se fueron utilizando nuevos tipos de productos y de tecnologías de fabricación que reemplazaban al calzado tradicional con corte y suela de cuero. Los problemas de sobreproducción se prolongaron durante la década de 1930, agravados por la restricción de la demanda provocada por la Gran Depresión. En 1935 el mercado local, por falta de consumo o por exceso de producción, había llegado a la saturación en materia de calzado.

A partir de 1930, en una etapa en la que el sector manufacturero en su conjunto se vio beneficiado por la restricción de las importaciones y en la que algunas ramas –en particular la textil– comenzaron a despegar, la industria del calzado, que ya había logrado una expansión significativa antes de la crisis, se enfrentó a una restricción estructural: la estrechez del mercado interno. La baja tasa de crecimiento demográfico, por un lado y el bajo poder adquisitivo de una gran parte de la población, por otro, limitaban sus posibilidades de desarrollo mientras la producción se destinara al mercado doméstico. La situación se revirtió recién desde mediados de la década de 1940, gracias al *boom* de la demanda generado por las políticas sociales redistributivas del peronismo.

Más allá de los avatares de la industria del calzado entre comienzos de la década de 1890 y fines de la de 1920, las estrategias y los resultados de las empresas del sector no fueron homogéneos. Algunas firmas lograron expandirse aún en los momentos críticos, mientras que otras se estancaron o desaparecieron del mercado. El estudio de la rama proporciona abundante información para reconstruir las características generales de su evolución, pero no nos permite explicar las diferencias entre las empresas, ni identificar a los actores y los tipos de decisiones que adoptaron frente a los cambios en el contexto. Para ello recurriremos al estudio del caso Grimoldi.

³⁷⁵ Fernández (1948), p.107.

³⁷⁶ De Ugarteche (1927), p.429.

³⁷⁷ Fernández (1948), p.108.

3.3 Trayectoria de Grimoldi desde su fundación hasta la crisis de 1929

Si bien un estudio de caso no es necesariamente representativo del conjunto, Grimoldi registra una de las trayectorias más destacadas dentro de su rama. Ya en 1910 figuraba entre las empresas más importantes de la industria del calzado, y fue consolidando su liderazgo a partir de la década de 1920. Es la única, entre las empresas del sector nacidas a fines del siglo XIX, que aún sigue activa, bajo la propiedad y gestión de la familia fundadora. Por esta razón, aún como caso excepcional, merece ser estudiada, en la medida en que puede revelar qué tipos de estrategias resultaban exitosas en una industria productora de bienes de consumo masivo que se desarrolló tempranamente en la Argentina.

El estudio de este caso hace también posible acceder desde otra escala a diversas dimensiones del funcionamiento de la industria del calzado que no siempre son perceptibles en los estudios del sector. Brinda información sobre el origen de los empresarios y sobre las formas a través de las cuales se imbricaron la inmigración y el nacimiento de la industria. Da testimonio sobre las formas jurídicas que asumieron las empresas y sobre los distintos mecanismos de financiación en los que se sustentaron. Revela los ritmos y características que asumió la innovación en este sector, poniendo en evidencia el rol decisivo no solo de los cambios en los sistemas de producción sino también de las estrategias comerciales, que se fueron modificando a medida que la escala se amplió y la competencia se hizo más aguda. Y ofrece también insumos para la reflexión sobre las fortalezas y debilidades de la empresa familiar.

A partir de la historia de Grimoldi trataremos de reconstruir no solo su experiencia individual sino también la de otras empresas, apelando, en la medida de lo posible, a un enfoque comparado que nos permita distinguir los aspectos que la diferenciaron de otras firmas del sector. La comparación nos ofrece también información relevante acerca de la supervivencia de las empresas, de la aparición de nuevos jugadores y de los cambios en las condiciones de la competencia.

3.3.1 Los orígenes de la empresa: inmigración y redes sociales

La creación de la firma Grisetti Grimoldi Hermanos tuvo lugar en 1895, pero sus orígenes se remontan a las décadas previas. Los socios fundadores fueron los hermanos Alberto y Enrique Grimoldi y su cuñado Luis Grisetti. Los dos primeros eran hijos de Tomás Grimoldi, dueño de un taller de reparación y fabricación de calzado, mientras que Luis Grisetti era uno de los socios de Grisetti Hnos., empresa fabricante de calzado de la ciudad de

Buenos Aires. Las experiencias precedentes de las familias Grimoldi y Grisetti fueron decisivas tanto para la obtención del conocimiento técnico y comercial como para el acceso a la financiación, que en su conjunto hicieron posible la concreción del nuevo emprendimiento.

Tomás Grimoldi (1842-1910), de profesión zapatero, había llegado a la Argentina en 1860, proveniente de Mozzate, una localidad de la provincia de Como, en la región de Lombardía.³⁷⁸ Con la caída de Juan Manuel de Rosas, en 1852, se había iniciado en el país un nuevo ciclo de inmigración europea (que se mantuvo hasta la crisis de 1873), en el que los italianos constituyeron el grupo mayoritario. Entre ellos, a su vez, como ya mencionamos en este capítulo, predominaban los provenientes de Liguria, Piamonte y Lombardía, y en particular los originarios del área delimitada por Génova, Alessandria, Pavía, Milán y Como.³⁷⁹ La comunidad italiana, que para entonces se radicaba principalmente en áreas urbanas (en particular en la ciudad de Buenos Aires), estaba integrada en su mayoría por artesanos, pequeños comerciantes y trabajadores manuales calificados y semicalificados, mientras que en su vértice se ubicaba una élite compuesta por comerciantes mayoristas, acopiadores y profesionales.³⁸⁰

Los artesanos que emigraban de Italia hacia el nuevo mundo lo hacían no solo para mejorar sus oportunidades de trabajo y sus condiciones de vida sino también para evitar la proletarización a la que podría conducirlos el desarrollo de la industria fabril. En sociedades dinámicas y en proceso de expansión económica podían transformarse rápidamente, gracias a sus conocimientos del oficio, en empresarios independientes, sobre todo en los casos en que arribaran en forma temprana. La constitución argentina sancionada en 1853 y refrendada por la provincia de Buenos Aires en 1860, promovía explícitamente la inmigración europea y garantizaba a los extranjeros los mismos derechos civiles que a los nativos.

La mayor parte de los italianos llegados en este período utilizaron sus redes de parientes, amigos y paisanos para obtener información sobre el país de destino y sobre las oportunidades de trabajo que ofrecía, y recurrieron a ellas para obtener ayuda económica, alojamiento y su primer empleo. No contamos con información acerca de las condiciones en las que emigró Tomás Grimoldi, pero es posible suponer que tenía conocidos en Buenos Aires. Sabemos por cierto que la comunidad lombarda era muy numerosa (el 20% del total de los italianos censados en la Argentina en 1871) y que dentro de ella, era mayoritario el grupo

³⁷⁸ La provincia de Como fue sede, desde fines del siglo XIX, de un significativo desarrollo de la industria del calzado.

³⁷⁹ Devoto (2006), pp. 54-56.

³⁸⁰ Devoto (2006), p. 65.

proveniente de Pavía, Milán y Como. También sabemos que su esposa era italiana y que al menos uno de sus hermanos emigró a la Argentina. En algún momento –entre 1885 y 1895- la casa de Tomás Grimoldi hospedó por un tiempo prolongado a un inmigrante italiano que compartió la habitación con uno de sus hijos, lo cual permite inferir que para entonces él mismo estaba inserto en una cadena migratoria ya no como recién llegado sino como residente en condiciones de ayudar a un paisano.³⁸¹

La instalación en la Argentina significó para Tomás Grimoldi una paulatina pero constante mejora en su situación laboral. Al arribar al país, a los 18 años, instaló un taller de reparación de calzado en la ciudad de Buenos Aires, en el barrio de Balvanera, que era uno de los que contaba con mayor presencia de italianos y que se había convertido, desde 1860, en un área de intensa actividad comercial e industrial, cercana a la primera terminal ferroviaria de la ciudad (la estación Once de Septiembre, que daría al barrio el nombre alternativo de “Once”).³⁸²

En 1871 tenía instalado en la casa contigua a la vivienda que alquilaba un pequeño establecimiento de fabricación y venta de calzado, que se confeccionaba en el mismo taller, en su inmensa mayoría a medida, cosido a mano y claveteado.³⁸³ En 1873 adquirió dos lotes de terreno en el partido de Lomas de Zamora, cerca de la estación Lanús (Gran Buenos Aires Sur), pagados al contado, lo cual da cuenta de que ya tenía capacidad de ahorro.³⁸⁴ En 1895 su situación económica era sólida: había adquirido en propiedad la casa que antes alquilaba y accedía a crédito sin límite por parte de los proveedores con los cuales operaba. Tres años después se encontraba retirado de la actividad y había transferido a su hermano el negocio de zapatería.³⁸⁵ En cuanto a su vida familiar, a los pocos años de llegar al país se había casado con una connacional –Angela Rimoldi-, con la cual había tenido seis hijos: tres varones (Alberto, Enrique y Luis) y tres mujeres (Celestina, Juana y Ana).

El establecimiento de Tomás Grimoldi está mencionado entre los locales que fabricaban calzado por encargo en la década de 1870, en una lista de las “zapaterías y boterías

³⁸¹ Carrieri (1951), p.1. Donato Carrieri, que escribió este trabajo por encargo de la empresa Grimoldi, fue empleado de ella desde 1905. Ingresó como operario y llegó a ser responsable de la venta mayorista, jubilándose en 1951. Su obra, que consta de 92 páginas mecanografiadas, es una de las principales fuentes de información para la reconstrucción de la historia de la firma, sobre todo para el período 1895-1929. Una segunda versión del trabajo fue escrita en 1968, ampliando el período bajo estudio en más de 20 años. La primera contiene información biográfica más detallada sobre Tomás y Alberto Grimoldi. En las citas las distinguiremos por su año de elaboración.

³⁸² Rocchi (1994), p.45.

³⁸³ Carrieri (1951), p.2.

³⁸⁴ *Escritura de compra de la propiedad*, Escribano Melchor A. Castromán, 20 de agosto de 1873, Archivo Histórico Grimoldi (A.H.G.)

³⁸⁵ Carrieri (1951), p.12.

más nombradas”.³⁸⁶ También figura en un listado de las zapaterías de medida de la ciudad de Buenos Aires en 1885, “talleres y pequeñas fábricas donde se confeccionaba calzado de buena calidad y perfecta conclusión”.³⁸⁷

Si bien Tomás Grimoldi no participó como socio en la creación de la firma Grisetti Grimoldi Hermanos, es considerado por sus actuales herederos como el iniciador de la empresa familiar, dado que su contribución fue decisiva.³⁸⁸ En primer lugar, transmitió el oficio a sus hijos varones, que compartieron con él desde muy pequeños las horas de trabajo en el taller, observando y ayudando a su padre e incorporando los conocimientos y habilidades que aquél había aprendido en Italia y desarrollado en la Argentina.³⁸⁹ En segundo término, les facilitó el acceso a un buen nivel de educación formal. Alberto, el mayor de los varones, concurrió a la escuela pública hasta cuarto grado y continuó su formación en colegios privados, entre ellos el colegio Condorcet, un establecimiento prestigioso al que asistían hijos de profesionales y comerciantes, en donde cursó estudios secundarios hasta los 14 años. En tercer lugar, los hijos varones trabajaron en el taller paterno al terminar sus estudios, completando así sus conocimientos del oficio. Alberto, el mayor, pasó tres años como asistente de su padre al finalizar la escuela. Cuando comenzó a trabajar como empleado en otro establecimiento fue reemplazado por su hermano Enrique, que en ese momento tenía 14 años y que continuó asistiendo a su padre hasta los 21, momento en que se independizó para formar la sociedad Grisetti Grimoldi Hermanos.³⁹⁰

No sabemos si Tomás Grimoldi proporcionó ayuda económica a sus hijos en el momento de la creación de su primera empresa, pero sí tenemos constancia de que en algún momento les facilitó capital, de acuerdo a información que consta en su testamento.³⁹¹ Otro dato a considerar es que en 1899, un año después de que Tomás Grimoldi vendiera el taller a un hermano, se deshizo la sociedad entre Luis Grisetti y Alberto y Enrique Grimoldi,

³⁸⁶ De Ugarteche (1927), p. 269.

³⁸⁷ De Ugarteche (1927), p.286.

³⁸⁸ Un busto en bronce de Tomás Grimoldi, que originalmente estaba ubicado en la fábrica de la calle Rivadavia, en el barrio del Once, se encuentra hoy en el vestíbulo del edificio en el cual funciona hoy Grimoldi S.A., en la localidad de Castelar en el Gran Buenos Aires.

³⁸⁹ También De Ugarteche (1927, p.303)) menciona que en su taller se formaron sus hijos.

³⁹⁰ Carrieri (1951). Es posible que también hubiera realizado estudios secundarios, dado que a esa misma edad los había finalizado su hermano mayor.

³⁹¹ De ello dan fe las hijuelas para sus herederas que forman parte de su testamento, ejecutado tras su muerte en 1910. En ellas consta que legó a cada una la suma de \$26.058, pero en condiciones que variaron en cada caso. A Celestina, casada con Luis Grisetti, le dejó el total de dicho monto en efectivo. A Ana María le legó \$22.784 en efectivo y “\$3.273 en el cargo que se ha hecho al heredero Luis Grimoldi” (el hijo menor, que se había asociado con sus hermanos en 1899). A Juana, por su parte, le correspondieron \$13.169 en efectivo y \$12.888 “en el crédito contra su hermano Alberto que queda así agotado”³⁹¹. *Hijuelas para las herederas Celestina, Ana María y Juana Grimoldi, 19 de diciembre de 1910, Escribano Ramón R. Romero, AHG*

continuando estos últimos con la razón Grimoldi Hermanos. Puede suponerse que con la venta del taller el padre contribuyó a solventar el nuevo emprendimiento iniciado por sus hijos, que compraron la parte de su cuñado. Sabemos que sí lo hizo en 1902, momento en el que adquirieron un terreno para la construcción de la primera fábrica.³⁹²

Con respecto a Luis Grisetti, era un empresario también originario de Lombardía, que junto con su hermano Ángel y otros socios había fundado en 1874 un almacén de suelas y fábrica de calzado, la sociedad A. Grisetti Hermanos y Cia. Los Grisetti tenían vínculos directos con curtiembres europeas y en su negocio vendían, además de calzado, todo tipo de insumos importados para la industria, desde tachuelas a cueros curtidors, habiendo adquirido una gran experiencia comercial.³⁹³ En 1910 esta firma elaboraba 100 pares diarios de calzado cosido y plantillado para hombres, mujeres y niños.³⁹⁴ En 1919 figuraba entre las más importantes de la ciudad de Buenos Aires, con una producción diaria que superaba los 400 pares de calzado plantillado, cosido y escaarpín.³⁹⁵ Para entonces fabricaba por encargo para Harrods, una de las grandes tiendas más prestigiosas de la ciudad.³⁹⁶

Tomás Grimoldi era paisano, cliente y amigo de los Grisetti, y más tarde suegro de Luis, con quien se casó la mayor de sus hijas. Alberto Grimoldi, por su parte, ingresó como empleado en Grisetti Hnos. en 1888 (a los 17 años), permaneciendo hasta 1895, momento en que se independizó para crear la nueva sociedad junto con uno de sus hermanos y su cuñado. La experiencia en Grisetti Hnos. fue clave para la formación del mayor de los hermanos Grimoldi, dado que le permitió conocer a la mayor parte de los fabricantes de Buenos Aires (que se abastecían en ella), tomar contacto con las principales firmas europeas exportadoras de cuero y accesorios para la industria del calzado y familiarizarse con la gestión de la empresa.³⁹⁷

Toda esta información, que puede parecer demasiado detallada, nos ofrece evidencia reveladora acerca de los orígenes de los empresarios y empresas de la industria del calzado y del rol de las redes familiares y sociales en la transmisión de conocimiento y en la financiación de los emprendimientos. Nos permite también reconstruir la trayectoria de un artesano inmigrante que se transformó en pequeño empresario en el país de destino y el

³⁹² Carrieri (1951), p.16. En la planta superior del edificio en el que funcionó la fábrica habitaron Tomás Grimoldi, su esposa y su hijo Luis.

³⁹³ Carrieri, (1951), p. 6.

³⁹⁴ Butman (1910), p.8.

³⁹⁵ "El escaarpín era un calzado muy ligero en el cual el empeine, del revés, se cosía a la suela por el exterior para, a continuación, ser vuelo del derecho, de modo que la costura se situase en el interior" (Miranda, 1998, p 39).

³⁹⁶ Brock (1919), p. 57.

³⁹⁷ Carrieri (1951), p.6.

proceso de movilidad social ascendente de sus hijos, que accedieron, por lo menos en el caso del mayor, a un nivel educativo poco frecuente a fines del siglo XIX. Los tres hijos crearon una empresa que rápidamente incorporó maquinaria y logró transformarse en una de las más grandes de la ciudad de Buenos Aires para fines de la década de 1900. El paso del taller a la fábrica se dio entre una generación y otra, favorecido por la experiencia de los hijos en el taller paterno, por la ayuda económica proporcionada por el padre y por el capital social que éste puso a disposición de sus descendientes.

En el caso de los Grisetti, los datos fragmentarios que hemos podido reunir nos indican que no solo habían iniciado tempranamente sus actividades como comerciantes y fabricantes sino que también tenían una amplia red de contactos en Europa y un grado de inserción destacado entre los empresarios locales. A fines de la década de 1880, Ángel Grisetti participó de la creación de la Unión Industrial Argentina junto con otros 17 fabricantes de calzado de cuero, sobre un total de 877 socios fundadores.³⁹⁸ Como veremos, el modelo de negocios original de Grisetti Grimoldi Hnos. –importación de cueros y otros insumos y fabricación de calzado– fue el de Grisetti Hnos.

3.3.2 Fabricación y comercialización durante la etapa inicial de la firma (1895-1903)

Como ya mencionamos, la firma Grisetti Grimoldi Hermanos se fundó en 1895. Los tres socios conformaron una sociedad mercantil colectiva, que se estableció por un período de cinco años. Al vencer el primer contrato societario Luis Grisetti se retiró de la empresa, que pasó a denominarse Grimoldi Hermanos, nombre que conservó hasta 1922, y desde ese momento Alberto Grimoldi tomó a su cargo la dirección técnica de la empresa.³⁹⁹

Este tipo de sociedades era predominante en la industria argentina a fines del siglo XIX y principios del siglo XX. Se constituían por un tiempo limitado y muchas de ellas solían tener una duración efímera, por disolución de la sociedad original, por el retiro de alguno de los socios fundadores o por la incorporación de nuevos socios, lo cual llevaba a la modificación del nombre de la firma. Donna Guy menciona el caso de la empresa cordobesa

³⁹⁸ De Ugarteche (1927), p. 290.

³⁹⁹ No quedan claras las razones de esta determinación. Carrieri (1951, p.12) menciona que Luis Grisetti se desvinculó de la firma para emprender con su familia un viaje al extranjero. Era frecuente que los empresarios inmigrantes viajaran con toda la familia a su país de origen, y también lo era que los más exitosos volvieran para radicarse en él. Es posible que Luis Grisetti se haya asociado con sus cuñados para ayudarlos a iniciar el emprendimiento y que una vez puesto éste en marcha se haya retirado. Pero otra alternativa es que hayan existido conflictos que hayan llevado a la disolución de la sociedad. El hecho de que Carrieri mencione que la sociedad se disolvió por iniciativa del Sr. Grisetti podría hacer pensar en la segunda alternativa. El que los Grimoldi y los Grisetti hayan mantenido buenas relaciones a lo largo del tiempo abonaría la primera. La información sobre los vínculos entre las dos familias fue provista por Jorge Grimoldi, entrevista del 18 de noviembre de 2008.

Céspedes, Tettamanti y Cia., que nació como “Farga Hermanos” en 1881, pasó a denominarse “Sucesores de Farga Hnos” en 1893 y a los pocos años adquirió su nombre definitivo. Todos los cambios en la denominación se correspondieron con el ingreso de nuevos socios.⁴⁰⁰

En el caso de la empresa Grimoldi, comenzó como Grisetti Grimoldi Hermanos (1895-1899), continuó como Grimoldi Hermanos tras el retiro de Luis Grisetti (1899-1922) y luego como Alberto Grimoldi hasta 1943, momento en que volvió a cambiar de denominación en el marco de una reestructuración más amplia. Entretanto en 1914 se había retirado Enrique Grimoldi y en 1922 había muerto Luis Grimoldi.

La asociación entre parientes y paisanos también era frecuente tanto en la industria en general como en la del calzado. Permitía reunir el capital necesario para iniciar un emprendimiento y garantizaba relaciones de confianza en el seno de las firmas, reduciendo los riesgos de oportunismo, como ya señalamos. En muchos casos los distintos socios aportaban diversos tipos de conocimientos, complementándose entre sí. Las listas de empresas que pueden elaborarse en base a la documentación disponible para las primeras décadas del siglo XX revelan la presencia dominante de empresas constituidas por hermanos o por connacionales, españoles e italianos.⁴⁰¹ En el caso de Grisetti Grimoldi Hermanos, Luis Grisetti se responsabilizaba de la compra de cueros y de su preparación para el corte, mientras que Alberto Grimoldi tenía a su cargo la administración y la contabilidad, además de la correspondencia con el exterior. Su conocimiento de varios idiomas (castellano, italiano y francés) lo habilitaba para esta función.⁴⁰² Aunque en el caso de Grisetti Grimoldi Hnos. todos los socios tenían conocimientos técnicos, en la industria del calzado era habitual que en la formación o ampliación de empresas se asociaran técnicos y proveedores de capital con los cuales aquéllos tenían algún vínculo de parentesco o de amistad.⁴⁰³

En 1895, año de la creación de Grisetti Grimoldi Hermanos, la industria del calzado, como ya hemos indicado, atravesaba por una fase de fuerte expansión y modernización, favorecida por las condiciones del mercado y por la protección arancelaria. El país se recuperaba de la crisis de 1890 y el sector manufacturero comenzaba a crecer a una tasa mayor que la del conjunto de la economía.

⁴⁰⁰ Guy (1982), pp. 365-366; otros ejemplos, que pueden reconstruirse a partir de Butman (1910), Brock (1919), De Ugarteche (1927) y Delrío (1935), son el de Uboldi Hnos, luego Uboldi y Cia; el de Pagola, Martínez y Cia, más tarde Pagola y Cia y luego Hirschberg y Cia Limitada y el de Larraechea, Méndez y Cia, luego Méndez y Cia.

⁴⁰¹ Butman (1910); Brock (1919); De Ugarteche (1927); Delrío (1935).

⁴⁰² Carrieri (1951), p.4.

⁴⁰³ Guy (1982), pp. 365-366.

Durante sus primeros años de existencia la empresa se dedicó tanto a la fabricación y venta de calzado como a la venta de cueros curtidos, de cortes preparados y de diversos insumos importados destinados a otros fabricantes, integrando las actividades productivas con la intermediación comercial, al igual que la firma de los hermanos Grisetti.⁴⁰⁴ Como veremos, importaba en forma directa los insumos que vendía, probablemente utilizando los contactos de aquéllos.

Grisetti Grimoldi Hermanos producía en pequeña escala, combinando procesos manuales con el uso de algunas máquinas. La elaboración del calzado se llevaba a cabo en los talleres que la firma alquilaba en Buenos Aires en el barrio de Once –en el cual se localizaban muchos fabricantes de calzado- y mediante la contratación de trabajadores a domicilio para el armado, práctica muy común en el sector.⁴⁰⁵ En 1898 instalaron la primera máquina de coser con sistema McKay y las primeras máquinas de cortar suelas. Paralelamente comenzaron a usar el sistema de rueda, lo cual implicó la incorporación de nuevas formas de organización del trabajo en forma paralela a la mecanización. Para la instalación de la rueda alquilaron otra propiedad en las cercanías del taller de fabricación.⁴⁰⁶

Tras la separación de Luis Grisetti la empresa quedó integrada por los tres hermanos Grimoldi: Alberto, Enrique y Luis. En el acta de constitución de la nueva sociedad, que pasó a denominarse Grimoldi Hermanos, éstos compraron la parte de su cuñado.⁴⁰⁷ Según el contrato, los tres socios se harían cargo de la administración de la firma, cuya actividad sería la de almacén de suelas y fabricación de calzado, con una duración inicial de cinco años.⁴⁰⁸

Los hermanos se dividieron las tareas de gestión según sus habilidades y experiencias previas. Alberto, el mayor, se hizo cargo de la dirección técnica de la fábrica, de las compras de materia prima, del control de los costos de producción y de la contabilidad y administración en general, ejerciendo de hecho la conducción de la firma. Enrique se ocupaba de supervisar la venta y fabricación y de las relaciones con los trabajadores –no siempre armónicas-, mientras que Luis –cuya salud era muy delicada- desempeñaba actividades de escritorio, ocupándose más adelante del diseño del calzado.⁴⁰⁹

⁴⁰⁴ Grimoldi S.A., “Reseña informativa” (1948).

⁴⁰⁵ Carrieri (1951), p. 9.

⁴⁰⁶ Carrieri (1951), p. 12.

⁴⁰⁷ El aporte de capital de Alberto y Enrique fue superior al de su hermano menor, pero las utilidades y pérdidas serían distribuidas por partes iguales.

⁴⁰⁸ *Testimonio del Contrato de la Sociedad “Grimoldi Hermanos”*, Escribanía Escobedo y González, 3 de agosto de 1901, AHG

⁴⁰⁹ Carrieri, (1951).

Desde su fundación Grimoldi adoptó una estrategia de diversificación de la producción, apuntando, dentro de los sectores medios, a distintos segmentos del mercado en términos de género y de edad. Comenzó elaborando a mano calzado claveteado para hombres, incorporando luego calzado claveteado para mujeres, niños y niñas, calzado para bebés con sistema escarpín y desde 1898 calzado cosido con sistema McKay.⁴¹⁰

Si bien la firma fue ampliando su capacidad durante sus primeros años de existencia, a fines del siglo XIX su volumen de producción era reducido y se combinaba con un sistema de ventas muy simple, destinado a un mercado geográficamente restringido. El calzado se comercializaba por dos canales. Uno de ellos era la venta directa a los consumidores en el local que funcionaba adjunto al taller de fabricación. El otro era la venta directa a comerciantes minoristas, propietarios de zapaterías, algunos de los cuales también fabricaban en forma manual. Los insumos nacionales e importados se vendían también a talleres de reparación.

El territorio en el cual Grimoldi colocaba tanto los bienes que fabricaba como los insumos que distribuía tenía un alcance limitado: sus principales clientes se encontraban en la ciudad de Buenos Aires y en diversas localidades de la provincia homónima en un radio que, salvo excepciones, no superaba los 300 Km.⁴¹¹ Dichas localidades eran pequeñas ciudades de la próspera zona agrícola de la provincia, ubicadas en su gran mayoría a la vera de las líneas del Ferrocarril Oeste, cuya estación cabecera en la ciudad de Buenos Aires estaba muy próxima al taller de Grimoldi. Dicha proximidad facilitaba los intercambios tanto en términos de costos como de tiempos, y explicaba sin duda la localización de sus compradores, cuya lista se reproduce en el cuadro 3.6, entre los cuales el predominio de los apellidos italianos era abrumador.

⁴¹⁰ Carrieri (1951).

⁴¹¹ Grisetti y Grimoldi Hermanos, *Libro copiadador de correspondencia*, abril 1898 a diciembre 1900 (LCC), AHG

Cuadro 3.6 Principales clientes de Grisetti Grimoldi en la provincia de Buenos Aires (1898)

| Cientes | Localidad | Distancia a Buenos Aires (Km.) |
|-----------------------|--------------------|--------------------------------|
| José Butti | Bragado * | 216 |
| Cayetano Forte | Bragado | |
| J.Oliveri | Bragado | |
| J. Maisonave | Campana | 81 |
| J.Barbero | Campana, | |
| J.Maisonable | Campana, | |
| E.Urquizo e Hijo | Chivilcoy* | 165 |
| José Caputo | Chivilcoy | |
| Luis Fortunato | Chivilcoy | |
| Antonio Lamoglie | Chivilcoy | |
| José Albisu | Chivilcoy | |
| Viuda de Grassi | Chivilcoy | |
| Sra de Zacconi | Chivilcoy | |
| Pedro Andreotti | Cnel Zelaya | |
| Luis Oberti | Escobar | |
| F. Caramona | Estacion Olivera * | 505 |
| José Tederas y Hno | Gral Las Heras * | 75 |
| A.Rossi | Gral Rodríguez * | 50 |
| J. Riganti | Gral Rodríguez | |
| Emilio Galiani | Intendente Alvear | 467 |
| José Costa | Lobos * | 106 |
| Vicente Costa | Lobos | |
| Domingo Alberti | Los Toldos * | 309 |
| D. Elekin | Los Toldos | |
| Electo Urquizo (hijo) | Los Toldos | |
| Roque Dimarco | Luján * | 73 |
| Juan Civoti | Luján | |
| J.Curtis | Luján | |
| J.Comini | Marcos Paz * | 56 |
| Eugenio Celeste | Mercedes * | 104 |
| A.Fatone | Mercedes | |
| N. Braga | Monte | 114 |
| P.Mustoni | Morón * | 27 |
| J.Paladino | Pilar | 59 |
| Emilio Sofia | S.A. de Giles | 107 |
| N Buzzetti | S.A.de Giles | |
| Domingo Orofino | S.A.de Areco | 114 |
| Pablo Di Napoli | Suipacha * | 130 |

Fuente: elaboración propia en base al *Libro Copiador de Correspondencia de Grisetti, Grimoldi Hermanos*, AHG, 25-4-1898 al 31-8-1898.

* Localidades servidas por el Ferrocarril Oeste

Los principales clientes minoristas de la ciudad de Buenos Aires compraban en pequeñas cantidades en forma diaria o semanal, y operaban con cuenta corriente, recibiendo mensualmente la liquidación por sus facturas y notas de crédito.⁴¹² Los comerciantes de la provincia realizaban en general pedidos por montos reducidos, que oscilaban entre uno y seis pares de botas o de botines. Eran excepcionales los encargos por mayores cantidades, que podían llegar a 36 pares de calzado.⁴¹³ Los compradores más importantes realizaban varios pedidos en un mismo mes. Eran habituales los casos en los que la firma no contaba con *stock* de los productos solicitados, debiendo fabricarlos por encargo o a medida.⁴¹⁴ Los clientes del interior del país viajaban periódicamente a Buenos Aires para realizar sus encargos.⁴¹⁵

La correspondencia de Grimoldi con sus clientes no solo pone en evidencia el papel clave del ferrocarril como medio de comunicación en el mercado interno sino también el uso de una serie de instrumentos comerciales, como los pagarés, los giros bancarios y los cheques, además de las encomiendas. También ilustra sobre los mecanismos de crédito usados por los fabricantes locales. Los minoristas de la provincia de Buenos Aires efectuaban sus pedidos por carta, y recibían por encomienda, a través del ferrocarril, la mercadería requerida. Las solicitudes urgentes se enviaban en el término de uno o dos días.⁴¹⁶ En alguna oportunidad los clientes más habituales realizaban el pedido en forma directa, cuando uno de los socios de Grisetti y Grimoldi Hnos. viajaba personalmente a la localidad en la que estaba radicado el comprador.⁴¹⁷

Además de calzado, los principales clientes adquirirían también insumos -cueros, suelas, telas, clavos de bronce, botones, hilo, cola- y herramientas -abrochadoras, máquinas para colocar ojaillos-, que eran su mayoría importados –salvo las suelas y algunos cueros de menor calidad- y eran comprados por Grimoldi en forma directa a proveedores europeos en Francia, Alemania e Italia.⁴¹⁸ En alguna ocasión los compradores del interior de la provincia

⁴¹² Resumen de las operaciones realizadas durante el mes de julio por F.Larre, I.Lacoste, J.Bonta, I.Bozzini, N.Picovello, 31-08-1898, *LCC*. El principal cliente, I.Lacoste, había realizado compras casi todos los días del mes, por un valor total de \$ 1586. El precio de un par de botas oscilaba entre \$6 y \$10; los botines de señora costaban alrededor de \$ 3,20 (Cartas a Domingo Alberti, 14-07, 19-08 y 24-08-1898, *LCC*).

⁴¹³ Carta a Eugenio Celeste, 3-05-1898, *LCC*.

⁴¹⁴ Cartas a V. del Giorgio, 27-04-1898; Domingo Alberti, 10-05-1898, 9-06-1898, José Albisu, 15-05-1898; N.Braga, 2-07-1898; José Caputo, 13-07-1898; *LCC*.

⁴¹⁵ Carrieri (1951), p.19.

⁴¹⁶ Cartas a José Caputo, 10-05-1898 y a Luis Fortunato, 27-07-1898, en *LCC*.

⁴¹⁷ Una carta a Luis Fortunato, del 2-05-1898, hace referencia a un viaje de Alberto Grimoldi a Chivilcoy y del pago de \$ 50 por parte del cliente. Otra, a P.Mustoni, de Morón, del 15-07-1898, a un viaje de Luis Grisetti a dicha localidad, en *LCC*.

⁴¹⁸ Cartas a Pablo Di Napoli, 6-05-1898; a N.Braga (2-07-1898); a Domingo Alberti (14-07-1898); a Juan Caputo, 25-07-1898; a Electo Urquiza, 18-08-1898, en *LCC*. Las cartas intercambiadas con los proveedores están registradas en el *Libro Copiador de Correspondencia*

de Buenos Aires adquirirían partes del calzado a fabricar, por ejemplo cañas de botas.⁴¹⁹ En esos años Grisetti Grimoldi Hnos. comenzó a vender cortes preparados de los distintos cueros, destinados a fabricantes a medida de la ciudad y de la provincia de Buenos Aires. Los clientes que adquirirían dichos bienes podían prescindir de una serie de operaciones (adquisición de los cueros, realización de los moldes, corte de los cueros y costura del empeine o aparado), accediendo a un producto estandarizado. También ofrecía suelas fraccionadas en tiras y retazos de diversas clases de cuero, destinados a los talleres de reparación de calzado.⁴²⁰

Las condiciones de pago no eran uniformes. Si se trataba de clientes conocidos, tenían crédito de parte de la empresa, pero en el caso de los nuevos se solicitaba que realizaran algunas compras al contado antes de acceder a la financiación.⁴²¹ Los clientes del interior de la provincia de Buenos Aires pagaban con giros bancarios, cheques o pagarés.⁴²² Eran frecuentes los reclamos de los fabricantes por pagarés vencidos y otros atrasos en los pagos.

De todos modos, ya en 1897 uno de los principales clientes de Grimoldi en la provincia –Bernardino Roldán– actuaba como intermediario entre la empresa y algunos de sus más importantes compradores de la ciudad de Chivilcoy, uno de los centros de fabricación de calzado más importantes de la provincia de Buenos Aires. Roldán era propietario de la “Zapatería Lombardía” en la ciudad de Mercedes, a 104 Km de Buenos Aires y 61 Km de Chivilcoy, y se hacía cargo no solo del abastecimiento de su negocio sino también de otras funciones: transmitía encargos de otros clientes, endosaba obligaciones, se ocupaba de llevar pagos al contado, giros y pagarés a Buenos Aires y de transportar documentación a Chivilcoy.⁴²³ Roldán era también uno de los principales clientes de Grimoldi en la provincia de Buenos Aires, como lo revelan las liquidaciones que recibía periódicamente. El monto de sus compras mensuales solo era superado por tres de los clientes más importantes de la Capital Federal y duplicaba al de otros clientes de la provincia.⁴²⁴ Es probable que Roldán actuara también como mayorista en las ciudades vecinas a Mercedes, revendiendo la

⁴¹⁹ Carta a Domingo Alberti, 24-08-1898, en *LCC*.

⁴²⁰ Carrieri (1951).

⁴²¹ Carta a Cayetano Forte, 3-05-1898 en *LCC*.

⁴²² *LCC*, *passim*. Los pagarés a 120 días eran de uso corriente en el mercado desde fines de la década de 1880.

⁴²³ Cartas a Pablo Di Napoli, 6-05-1898; a Antonio Lamoglie, 7-05-1898, 16-07-1898, 12-08-1898; carta a la Sra. de Zacconi, 7-06-1898; a Luis Fortunato, 4-07-1898, 13-08, 1898; en *LCC*.

⁴²⁴ “Resumen de las operaciones realizadas durante el mes de julio por F.Larre, I.Lacoste, J.Bonta, I.Bozzini, N.Picovello”, 1-08-1898; “Bonificaciones y Descuentos a favor del Sr. B.Roldán correspondientes a julio de 1898”, 12-08-1898; *id.* correspondientes a diciembre 1898, enero 1899, febrero-mayo 1899, en *LCC*.

mercadería que adquiriría (al igual que los otros clientes más importantes) con el 5% de descuento, recibiendo además una bonificación del 3% sobre sus compras.⁴²⁵

En la crónica de Donato Carrieri sobre los primeros 60 años de la empresa se afirma que en los inicios “siempre se estaba en deuda con la clientela, por no alcanzar la producción pese al esfuerzo que se hacía con el fin de lograr este propósito”.⁴²⁶ En ese marco, y dada la escala reducida en la que operaba, la firma no había desarrollado aún un sistema de ventas que buscara atraer al cliente a través del uso de marcas, de la publicidad o de otras estrategias de marketing, y prevalecía una práctica comercial de relaciones muy directas y personalizadas con los minoristas.

En lo concerniente a la compra de insumos, Grisetti Grimoldi Hnos. se abastecía tanto en el mercado local como en el extranjero. El *Libro Copiador de Correspondencia* registra las cartas intercambiadas con los proveedores del exterior, a los cuales se adquirían en forma directa cueros de distintos tipos (provenientes en su mayoría de Francia) y una gran variedad de insumos.⁴²⁷

En el mercado local adquirían fundamentalmente mercadería a importadores y mayoristas, pero también comenzaron a contactarse directamente con proveedores locales de suelas.⁴²⁸ Entre los bienes comprados a importadores figuran fundamentalmente cueros y charoles.⁴²⁹

En sus primeros ocho años de existencia la empresa, con sus distintas denominaciones, había ido expandiendo su capacidad productiva, modernizando sus sistemas de fabricación e incorporando algunas innovaciones propias en el terreno comercial, como la venta de cortes ya preparados. En conjunto, no difería mucho de la mayoría de las firmas del sector que habían ido surgiendo durante la década de 1890, si bien es posible que los contactos directos con proveedores europeos les hayan permitido una cierta diferenciación con otros pequeños

⁴²⁵ “Bonificaciones y Descuentos a favor del Sr. B.Roldán correspondientes a julio de 1898”, 12-08-1898; *id.* correspondientes a diciembre 1898, enero 1899, febrero-mayo 1899, en *LCC*.

⁴²⁶ Carrieri (1951), p.12.

⁴²⁷ Los insumos que figuran en la correspondencia son simil cuero, tacos de madera, hule, hebillas, botones, hojalillos, punteras de metal, ovillos de hilo, boquillas, tachuelitas, sacabocados, corta hojales, abrochadoras, piedras de esmeril, betún y cola para zapateros, *Libro copiador de correspondencia*, passim. Los principales proveedores del exterior con los que tenían contacto directo eran E.Herrmann (cueros, hule, insumos varios), G.Petitpont et Cie (cueros, insumos varios) y A.Duval (cueros, tacos), todos ellos de París; E.Meyzonnier Fils, de Annonay, Ardèche (cueros); Whathorne y Cia, de Londres (insumos varios); Fratelli Borghi, de Milán (cueros); Bechtel y Cia, de Hamburgo (insumos varios).

⁴²⁸ Carta a Federico Meiners, Colonia Esperanza, Provincia de Santa Fe, 27-08-1898, *LCC*. En ella solicitan comprar en forma directa suelas, faldas y garras, artículos que antes compraban a los representantes de la curtiembre en Buenos Aires.

⁴²⁹ *Libro copiador de correspondencia*, passim. Los principales importadores de Buenos Aires que los abastecían eran Herschberg y Cia (cueros); Oeschli y Cia (cueros) y Kropp, Zwanck y Hno (charoles).

fabricantes. Seguía siendo todavía un establecimiento de dimensiones reducidas, dedicado a la producción de calzado y a la comercialización de insumos, que operaba fundamentalmente en forma manual y que fabricaba tanto a pedido como para generar un *stock* limitado, vendiendo en un mercado de alcance geográfico restringido. La gran variedad de insumos importados revela el grado de dependencia de los suministros externos de la industria del calzado, que a pesar del desarrollo de la ganadería local solo se abastecía de suelas y cueros de baja calidad en el mercado doméstico.

3.3.3 Mecanización de la producción y nuevas estrategias comerciales (1904-1930)

Desde comienzos del nuevo siglo tanto las condiciones del mercado como la escala y los métodos de producción de Grimoldi comenzaron a modificarse, impactando a su vez en las estrategias comerciales de la empresa.

La población argentina –cada vez más concentrada en el área pampeana- se duplicó entre 1895 y 1914, pasando de cuatro a ocho millones, y la ciudad de Buenos Aires se convirtió en una de las mayores del mundo, superando, en vísperas de la Primera Guerra Mundial, el millón y medio de habitantes, mientras que otros centros urbanos crecieron aceleradamente. Entre 1900 y 1913, como ya señalamos, la tasa de expansión económica del país alcanzó sus mayores valores históricos, al igual que la inmigración europea.

Para entonces la industria del calzado en la Argentina comenzó a experimentar un acelerado proceso de modernización, impulsado por la instalación en el país, en 1903, de una filial comercial de United Shoe Machinery Co. (USMCO), empresa norteamericana fabricante de maquinaria para la elaboración de diversos tipos de calzado. La USMCO combinaba la venta y el arriendo de las máquinas, lo cual redujo las barreras de entrada al sector y favoreció la difusión de la mecanización. Vendía tanto máquinas para cosido como para plantillado, y dado que el proceso de fabricación de calzado implicaba un gran número de operaciones, las empresas podían optar por mecanizar solo algunas tareas. Además de maquinaria la empresa importaba repuestos y accesorios y daba asistencia técnica a los fabricantes. Como ya mencionamos, la maquinización –total o parcial- permitió a los empresarios locales reducir los costos y los tiempos de fabricación y comenzar a competir en precio y calidad con el calzado elaborado a mano o importado.⁴³⁰

A partir de 1906 otra empresa norteamericana, Singer Sewing Machine Co., que desde la década de 1870 exportaba a la Argentina, abrió filiales en Buenos Aires y varias ciudades

⁴³⁰ Delrío (1935), pp. 54-55.

del interior para la venta, reparación y enseñanza de manejo de sus máquinas de coser. Dicha maquinaria era utilizadas tanto en fábricas y talleres como en el trabajo a domicilios, principalmente para el aparado, o sea la unión de las partes del empeine.⁴³¹

La oferta de energía eléctrica fue clave para poder utilizar la maquinaria de USMCo. En la ciudad de Buenos Aires, su generación y distribución estuvo, en sus inicios, a cargo de la Compañía de Electricidad del Rio de la Plata, una *free-standing company* de origen británico. Poco después, en 1898, se estableció la Compañía Alemana Transatlántica de Electricidad (CATE), que a comienzos del siglo XX inauguró una usina propia en Buenos Aires y adquirió las instalaciones eléctricas de las empresas británicas que operaban en la ciudad. Con la creación de la Compañía Ítalo Argentina de Electricidad (CIAE), que en 1914 puso en funcionamiento su primera usina, se amplió la cantidad de energía disponible en la ciudad capital, mientras que en las localidades del interior se fueron instalando pequeñas usinas generadoras.⁴³² Las principales empresas de fabricación de calzado de la Capital Federal en 1919, entre las cuales figuraba Grimoldi, estaban equipadas con motores eléctricos.⁴³³

Grimoldi fue la segunda firma argentina en incorporar maquinaria de USMCo, que se emplazó en una nueva fábrica que la sociedad inauguró en 1904, siempre en el barrio de Once.⁴³⁴ En dicho establecimiento se instaló un juego completo de 45 máquinas destinadas a la fabricación de calzado fino de hombre, que se elaboraba mediante el sistema plantillado Goodyear, pero la empresa siguió combinando la producción por distintos medios: a mano, claveteado, escaarpín, cosido a cordón con sistema Mc Kay y plantillado con sistema Goodyear.⁴³⁵

La mudanza a un local propio construido expresamente para funcionar como fábrica implicó una inversión muy significativa. Los hermanos Grimoldi no buscaron nuevos socios sino que reinvirtieron utilidades, recurrieron a la ayuda paterna y al crédito bancario. Este punto es destacable porque hasta ese momento en la industria del calzado primaba, como

⁴³¹ Delrío (1935), p. 397.

⁴³² Barbero, Lanciotti y Wirth (2009), pp.3-8.

⁴³³ Brock (1919), 54-59. De las grandes empresas solo Céspedes, Tettamanti y Cia, en la ciudad de Córdoba, utilizaba energía del vapor.

⁴³⁴ En 1919, en un radio de pocas manzanas funcionaban las fábricas de Grimoldi Hnos, Uboldi Hnos, Rossi Hnos, Calisti y Cia, Ricardo Vila y Cia, Grisetti Hnos y Cia, Bermolen Hnos y Taubenschlag Hnos, todas ellas mencionadas por Brock entre las 16 empresas de calzado más importantes de la ciudad de Buenos Aires. Brock (1919), pp. 54-58.

⁴³⁵ En 1910 Grimoldi fabricaba calzado claveteado, calzado plantillado Goodyear para hombre y zapatos para señora con el sistema escaarpín. Véase Butman (1910), p.8.

consta en páginas previas, la asociación con parientes, connacionales y amigos para ampliar el capital de las firmas.

No contamos con mucha información explícita sobre el monto de los préstamos obtenidos por los Grimoldi para financiar la construcción de la fábrica, pero sí con numerosos indicios y algunos datos fragmentarios. En primer lugar, el *Testimonio del Contrato de la Sociedad Grimoldi Hnos.* tiene varios sellos de bancos lo que indica que fue depositado para obtener créditos de dichas instituciones.⁴³⁶ También sabemos que entre 1906 y 1916 el Banco de la Provincia de Buenos Aires les otorgó un crédito por 100.000 pesos moneda nacional y que antes de 1914 obtuvieron un crédito por el mismo monto otorgado por el Banco Hipotecario Nacional.⁴³⁷

La construcción de la fábrica y la incorporación de maquinaria permitieron cuadruplicar la producción de Grimoldi Hnos. entre 1905 y 1910. En este último año, alcanzaba a 2.000 pares diarios, lo que ya lo ubicaba entre las grandes empresas del país, como puede apreciarse en el cuadro 3.7, que reproducimos más adelante.⁴³⁸

El cuadro ha sido elaborado combinando la información de dos informes del Departamento de Comercio de los Estados Unidos: el de Butman para 1910 y el de Brock para 1919. Si bien en 1910 el conjunto de las 77 firmas mencionadas listadas por Butman (todas equipadas con algún tipo de maquinaria) producía en promedio 360 pares de calzado por día, de las 20 que conforman la muestra solo nueve alcanzaban o superaban esa cifra. Solamente cinco, que habían mecanizado el grueso de su producción, fabricaban más de 1.000 pares diarios, elaborando en conjunto alrededor del 65% de la producción de calzado de cuero.

⁴³⁶ *Testimonio del Contrato de la Sociedad Grimoldi Hermanos*, Escribanía de Escobedo y González, 1901, AHG. Los sellos corresponde al Banco Español del Río de la Plata, 1901; Banco del Comercio Hispano Argentino, 1905; y Banco de la Nación Argentina, 1905

⁴³⁷ Rocchi (2006), p.253. Fernando Rocchi elaboró, a partir de la consulta de las Actas de Directorio de dicho banco para el período 1906-1916, una lista de 76 empresas industriales a las que les fueron otorgados créditos en cuenta corriente por un plazo de 90 o 180 días renovable. Las firmas fabricantes de calzado de cuero que figuran en el listado son Pagola, Martínez y Cia (\$570.000), Larraechea (\$320.000), Grimoldi Hnos (\$100.000), Uboldi Hnos (\$15.000) y Céspedes, Tettamanti y Cia (\$10.000). Con respecto a las otras empresas del calzado que recibieron créditos, se trata de casi todos los casos de establecimientos que en 1910 producían más de 1.500 pares de calzado diarios y estaban equipados con maquinaria moderna (Pagola, Martínez y Cia, Larraechea y Céspedes, Tettamanti y Cia). La excepción la constituye Uboldi Hnos, que fabricaba en menor escala pero que incorporó mucha maquinaria para la producción de calzado de alta gama. En el Archivo Histórico Grimoldi se conserva un recibo de pago, del 11-09-1919, de una cuota de un préstamo por \$ 100.000 concedido por el Banco Hipotecario Nacional antes de 1914. *Recibo del Banco Hipotecario Nacional a nombre de E., A. y Luis A. Grimoldi*. 11-09-1919 (AHG).

⁴³⁸ Butman (1910), p.9. Carrieri (1951, p.24) calcula 500 pares en 1905, al año siguiente de haber incorporado la maquinaria de USMCo, y 1.000 pares diarios en 1908.

Este dato es muy importante porque indica que en la rama ya existía un nivel de concentración no desdeñable. De todos modos, el tamaño de las mayores empresas fabricantes de calzado de cuero era muy inferior al de las grandes empresas industriales que operaban en otras ramas. Las firmas con una mayor producción que figuran en el cuadro para la cuales tenemos información no empleaban en 1919 a más de 750 personas, mientras que la fábrica Argentina de Alpargatas contaba en 1916 con una planta de 1.600 trabajadores.⁴³⁹ Es importante también recordar que en la industria del calzado, al igual que en otros sectores, coexistían fábricas de distintas dimensiones y talleres de fabricación artesanal (las zapaterías de medida).

Todas las mayores empresas elaboraban distintos tipos de calzado en cuanto a los métodos de producción utilizados (plantillado Goodyear, cosido Mc Kay, escaarpín, claveteado y pegado) y a los consumidores a los cuales abastecían (hombres, mujeres, niños y niñas).

La mayor de ellas -Céspedes, Tettamanti y Cia- estaba localizada en la ciudad de Córdoba, y no solo abastecía con su producción al centro y noroeste del país, sino también al mercado boliviano, al cual exportaba en pequeñas cantidades. Era la única fábrica moderna del interior: en 1910 utilizaba maquinaria de última generación, en su mayor parte norteamericana, y tenía una capacidad de fabricación de 4.000 pares diarios.⁴⁴⁰ Sus productos podían competir con los norteamericanos de calidad mediana.⁴⁴¹

La segunda firma por sus dimensiones era Martí Hermanos, empresa pionera que se había iniciado como importadora y fabricante de calzado a fines de la década de 1870 y había sido una de las primeras en mecanizarse. En 1910 estaba equipada con maquinaria norteamericana y fabricaba 3.500 pares de calzado diarios.⁴⁴² Larraechea, Méndez, Hnos y Cia, producía 2.500 pares diarios de calzado barato en 1910. Utilizaba maquinaria norteamericana al menos desde 1910, pero todavía en 1919 seguía recurriendo al sistema de trabajo a domicilio para el armado, mientras que las tareas de corte, montaje y terminación se realizaban en la fábrica.⁴⁴³ Pagola, Martínez y Cia, que en 1910 elaboraba 1.700 pares diarios, tenía para entonces una de las fábricas más modernas, con maquinaria norteamericana, en la

⁴³⁹ Rocchi (2006), p. 23. Otras grandes empresas ocupaban en ese año entre 1.000 y 1.500 personas.

⁴⁴⁰ Guy (1982), p.366, explica en detalle el proceso de capitalización de la firma entre 1881 y 1904 gracias a la constante incorporación de nuevos socios.

⁴⁴¹ Butman (1910), pp. 14-15.

⁴⁴² De Ugarteche (1927), p. 268; Butman (1910), p.8.

⁴⁴³ Butman (1910), p. 8 y Brock (1919), pp. 51-52.

que producía diversos tipos de calzado, pero a fines de la década se había especializado en calzado para hombres y mujeres, utilizando principalmente el sistema McKay.⁴⁴⁴

La sociedad de los Grimoldi, que en 1910 ocupaba el cuarto lugar con una producción diaria de 2.000 pares, es presentada por Butman como equipada con la maquinaria norteamericana más moderna y actualizada (*up to date*) en todos sus departamentos. Su producción diaria incluía 350 pares para hombres y jóvenes con plantillado Goodyear; 150 pares para hombres y jóvenes con cosido McKay, 250 pares para mujeres con el mismo sistema, 150 pares para mujeres con cosido McKay y terminación a mano, 125 pares para mujeres con sistema escarpín y 1.000 pares para niños, niñas, señoritas y mujeres elaborados con el sistema de claveteado. Siempre de acuerdo a Butman, la producción de la empresa competía favorablemente, en las distintas categorías, con el calzado importado de los Estados Unidos.⁴⁴⁵

En general las firmas que fabricaban solo o principalmente calzado de mayor calidad tenían una producción diaria menor, como Bordas y Conte, la más prestigiosa y la primera en equiparse con un juego completo de maquinaria de USMCo en 1903, que fabricaba 400 pares diarios de calzado para hombre plantillado Goodyear. Otro caso semejante era el de Uboldi Hnos, que utilizaba el sistema McKay y el plantillado Goodyear para una producción diaria de 90 pares de calzado muy fino.⁴⁴⁶

Dentro del conjunto Grimoldi se ubicaba entre las cinco mayores empresas y era una de las más modernas en su equipamiento (además de una de las pocas en contar con un nuevo edificio construido especialmente para la fabricación), con una producción diversificada de calzado de calidad alta y mediana.

⁴⁴⁴ Butman (1910), pp. 13-14 y Brock (1919), p.56.

⁴⁴⁵ Butman (1910), p. 13.

⁴⁴⁶ Butman (1910), p.9.

**Cuadro 3.7 Principales empresas fabricantes de calzado de cuero en Argentina
(1910 y 1919)**

| Empresa | Producción diaria (pares) | | Número de trabajadores Año 1919 | Tipo de calzado Año 1919 | Año de fundación |
|-------------------------------|---------------------------|----------|---------------------------------|-----------------------------|------------------|
| | Año 1910 | Año 1919 | | | |
| Céspedes, Tettamanti y Cia | 4.000 | s/d | s/d | Varios | 1881 |
| Martí Hnos | 3.500 | s/d | s/d | Varios | 1877 |
| Larraechea, Méndez Hnos y Cia | 2.500 | 1.800 | s/d | Varios | s/d |
| Pagola, Martínez y Cia | 1.700 | 1.800 | 750 | Varios | 1899 |
| Grimoldi Hnos | 2.000 | 1.400 | 550 | Varios | 1895 |
| Rossi Hnos | 100 | 1.000 | 250 | cosido Mc.Kay | 1904 |
| Gotelli y Dondo | 575 | 800 | s/d | Varios | |
| Bordas y Conte | 400 | 600 | 115 | plantillado GY | 1900 |
| Taubenschlag Hnos | 300 | 600 | 160 | cosido Mc.Kay | 1887 |
| Uboldi Hnos | 90 | 550 | 220 | cosido Mc.Kay y GY | 1898 |
| A.Grisetti Hnos y Cia | 100 | 500 | 170 | varios, mayoría GY | 1874 |
| Castillo y Cia | 600 | 500 | 240 | Varios | 1905 |
| Lorenzo y José Gaddi | 100 | 500 | | Varios | 1897 |
| Rodriguez, Ardanaz y Cia | s/d | 400 | 150 | varios, mayoría claveteados | 1908 |
| Angel Bava y Cia | 200 | 350 | 80 | sandalías, pantuflas | 1890 |
| Calisti y Cia | s/d | 220 | 130 | Plantillado GY | 1907 |
| Fernández Hnos | 600 | 200 | 130 | cosido Mc.Kay y GY | 1896 |
| Bermolen Hnos | 125 | 200 | 70 | plantillado GY | 1902 |
| Bernardo Vila y Cia | 50 | 100 | 40/50 | cosido Mc.Kay y GY | 1892 |
| Gallo Hnos | s/d | 60 | 46 | a mano, de mujer | 1907 |

Fuente: elaboración propia en base a información de Butman (1910), Brock (1919), De Ugarteche (1927), Delrío (1935) y Guy (1982)

Nota: Salvo Céspedes, Tettamanti y Cia, todas las demás empresas estaban localizadas en la ciudad de Buenos Aires

Además del incremento de escala, a partir de la puesta en funcionamiento de la fábrica Grimoldi continuó diversificando su producción para acceder a más segmentos del mercado. Con la elaboración de calzado para hombre con el sistema plantillado se trataba de cubrir la demanda de bienes de mayor calidad, compitiendo con los productos importados y con

fabricantes locales especializados, si bien en los inicios no fue fácil obtener un nivel satisfactorio por falta de mano de obra especializada. También comenzaron a utilizarse nuevos tipos de hormas, importadas de los Estados Unidos, y se fueron renovando los modelos de botas, botines y zapatos destinados al público femenino, iniciándose la fabricación de sandalias.⁴⁴⁷

Como ya indicamos en este capítulo, en la primera década del siglo XX la Argentina se había convertido en un mercado que, al menos en sus segmentos más dinámicos, era uno de los más competitivos del mundo. Los cambios en el consumo eran muy rápidos, y la oferta debía actualizarse constantemente, para competir con los productos y tendencias provenientes de Europa y los Estados Unidos. En lo concerniente al calzado, la moda masculina experimentaba pocos cambios, pero la femenina sufría transformaciones permanentes, no solo en los modelos sino también en el tipo de calzado que se usaba. Desde principios de siglo las botitas abrochadas con botones iban siendo remplazadas por zapatos, a la par que se renovaba el vestuario y se iban reemplazando las faldas largas por polleras más cortas. Incluso el calzado para niños sufría constantes renovaciones.

Los fabricantes locales en general copiaban diseños importados, y Grimoldi no era la excepción. Mientras que para el calzado masculino se imitaba la moda de los Estados Unidos y Gran Bretaña, para el femenino e infantil se incorporaban las novedades de Europa continental.⁴⁴⁸ El menor de los hermanos Grimoldi, Luis, tenía a su cargo la elección del diseño de los modelos: “estaba siempre atento a la moda, especialmente en calzado de señora. En sus manos estaba la selección de colores de las diversas pieles que se importaban, lo mismo que los accesorios complementarios que servían para el adorno y acabado del calzado”.⁴⁴⁹

Desde comienzos del nuevo siglo la empresa decidió fabricar y vender solo calzado, abandonando la comercialización de cueros, cortes e insumos. Si bien los principales destinatarios de la producción seguían siendo las casas minoristas, se decidió fortalecer la venta directa al público, para lo cual la nueva fábrica contaba con un gran salón en la planta baja, en el cual se exhibía y comercializaba la mercadería.

Paralelamente se modernizó el sistema de ventas a los minoristas del interior del país. En 1905 se decidió incorporar un viajante que visitara trimestralmente a la clientela de la provincia de Buenos Aires y tomara los pedidos tanto para la nueva temporada como para la

⁴⁴⁷ Carrieri (1951), p.23.

⁴⁴⁸ Carrieri. (1951), p. 18.

⁴⁴⁹ Carrieri (1951), p. 40.

reposición de *stocks*. En los años siguientes se agregaron otros dos: uno tendría a su cargo la provincia de Santa Fe –una de las más prósperas del interior- y otro la ciudad de Buenos Aires. Esta estrategia, que se complementaba con mejoras en la calidad y variedad, permitió aumentar las ventas e incrementar la participación de la empresa en el mercado.⁴⁵⁰ El sistema de viajantes –que en los Estados Unidos se había ido difundiendo desde la década de 1870- permitía a los fabricantes mantener relaciones directas con comerciantes de diversas localidades del país para promocionar sus productos, conocer los gustos de los consumidores y evitar la intermediación de mayoristas.⁴⁵¹

El uso de viajantes se fue difundiendo entre las empresas fabricantes de calzado de la Argentina en las dos primeras décadas del siglo, permitiéndoles ampliar el alcance geográfico de sus mercados. Probablemente Grimoldi haya sido una de las primeras en usar este sistema, que en 1919 era empleado por otras empresas grandes (Pagola, Rossi) y medianas (Grisetti, Calisti), lo cual indica que los productores de Buenos Aires iban accediendo al mercado del interior del país.⁴⁵²

En las primeras dos décadas del siglo XX el principal desafío para los fabricantes de calzado fue ir desplazando a los productos extranjeros. Si bien los productores locales fueron reduciendo sus costos de fabricación y mejorando la calidad, con la ventaja adicional de tener más flexibilidad que los importadores para hacer frente a los cambios en la demanda, las importaciones de calzado crecieron mucho en la década previa a la Primera Guerra Mundial: en 1903 se importaban más de 80 mil pares para una población de poco más de cuatro millones de habitantes y diez años después, esa cifra se elevó a más de un millón de pares, con una población cercana a ocho millones de habitantes.⁴⁵³ Pero el estallido de la Primera Guerra Mundial modificó radicalmente la situación y las importaciones de calzado se desmoronaron, pasando de más de un millón de pares en 1913 a menos de 45.000 en 1918.⁴⁵⁴

La guerra generó modificaciones importantes en las estrategias productivas y comerciales de Grimoldi. En 1915 se ampliaron las instalaciones, construyéndose una nueva planta anexa a la fábrica, con el fin de incrementar la producción y hacer frente a la creciente demanda de calzado nacional.⁴⁵⁵ Otro cambio fundamental que se sumó al aumento de la escala fue la integración de la fabricación de hormas. Las hormas que se utilizaban en la

⁴⁵⁰ Carrieri (1951), pp. 19-20 y p. 24.

⁴⁵¹ Strasser (1989), pp. 21-23.

⁴⁵² Brock (1919), pp. 54-58.

⁴⁵³ Delrío (1935), p.59.

⁴⁵⁴ Delrío (1935), p. 63.

⁴⁵⁵ Es posible que esta obra se haya financiado con el crédito del Banco Hipotecario al cual ya hemos hecho referencia.

Argentina hasta la guerra eran en su mayoría importadas de Europa y de los Estados Unidos, si bien existían algunas firmas nacionales que las producían. Solamente una empresa – Céspedes, Tettamanti y Cia- había integrado su fabricación antes de 1914. En la ciudad de Buenos Aires existían solo cinco fábricas pequeñas, pero durante el conflicto bélico su número se amplió y su oferta fue reemplazando a la importada.⁴⁵⁶

La fabricación de sus propias hormas permitió a Grimoldi no solo autoabastecerse de un insumo clave, a diferencia de la mayor parte de sus competidoras, sino también llevar a cabo una innovación que resultó crucial para su posicionamiento en el mercado. Dicha innovación consistió en separar las medidas de calzado por medio centímetro, a lo que se denominó “medio punto”. Los fabricantes locales habían adoptado el sistema vigente en casi toda Sudamérica, que consistía en diferenciar los tamaños por tres cuartos de centímetro de un número a otro. En los zapatos importados las distintas medidas se distinguían no solo por su longitud sino también por su ancho. Grimoldi introdujo en forma paulatina la innovación en la numeración. Se utilizó primero solo en los zapatos para hombre, en parte para ir venciendo en forma gradual las resistencias de los comerciantes que se negaban a incrementar el número de pares en sus pedidos, pero luego se fue adoptando en otros tipos de calzado.⁴⁵⁷ A partir de la década de 1940 el medio punto se transformaría en un elemento central para definir la identidad de la empresa, que en la publicidad se presentaba como “Grimoldi, la marca del medio punto”.

También las estrategias comerciales se fueron adaptando a las nuevas circunstancias. Por una parte, se elevó el número de vendedores encargados de visitar a la clientela de las provincias, a la vez que se avanzó en su profesionalización. Por otra, comenzaron a utilizarse en forma creciente los catálogos de venta.⁴⁵⁸ Al mismo tiempo, se buscó robustecer la imagen de la empresa participando en exposiciones nacionales e internacionales, estrategia muy difundida desde las últimas décadas del siglo XIX como un medio para obtener difusión y certificaciones de calidad y prestigio. Grimoldi estuvo presente en la exposición del Centenario en la ciudad de Buenos Aires, en 1910, y obtuvo un gran premio en la de San Francisco en los Estados Unidos en 1915.⁴⁵⁹

Paralelamente se inició una política de posicionamiento de la marca Grimoldi. Tras el retiro de Luis Grisetti de la sociedad en 1899, esta comenzó a denominarse Grimoldi

⁴⁵⁶ Butman (1910), p. 16; Delrío (1935). Los fabricantes de hormas utilizaban como materia prima la madera de quebracho, que se producía en el país.

⁴⁵⁷ Carrieri (1951), pp. 46-48.

⁴⁵⁸ Carrieri (1951), p. 38. El informe de Brock, publicado en 1919, tenía como apéndice un catálogo de Grimoldi.

⁴⁵⁹ De Ugarteche (1927), pp.438-439. En 1910 no concursó dado que Alberto Grimoldi era miembro del Jurado.

Hermanos, nombre que conservó hasta 1922, año en el que pasó a llamarse Alberto Grimoldi. Desde el comienzo de la guerra se produjeron nuevos cambios en la composición societaria. En 1914, tras graves disidencias entre los dos hermanos mayores, se retiró de la empresa Enrique Grimoldi, generándose una perdurable fractura dentro del grupo familiar. Continuó la sociedad entre Alberto y Luis, pero este último, afectado por recurrentes problemas de salud, murió en 1922. De allí en más, Alberto Grimoldi quedaría como único socio y presidente de la empresa, hasta su muerte en 1941.

El primer logo con la marca de fábrica Grimoldi Hermanos comenzó a utilizarse durante la guerra, y estaba formado por las letras G y H entrelazadas, dentro de un disco rodeado por un cinturón.⁴⁶⁰ En una fase en la cual la industria local buscaba desplazar los productos extranjeros el logo elegido por la empresa remitía a la tradición agropecuaria de la Argentina y recordaba a las marcas utilizadas para identificar al ganado en las estancias. En 1922 se registró la marca Alberto Grimoldi, pero el logo continuó utilizando las letras GH hasta comienzos de la década de 1930. La marca se estampaba tanto en la suela del calzado como en las cajas en las cuales se empaquetaba.⁴⁶¹

En 1919 Grimoldi seguía posicionada entre las cinco mayores empresas del país, como puede comprobarse en cuadro 3.7. Sus principales competidoras estaban equipadas, al igual que ella, con maquinaria de última generación y vendían su producción en todo el territorio nacional utilizando el sistema de viajantes.⁴⁶² El cuadro indica también que la mayor parte de las seguidoras había incrementado su producción diaria, lo cual iba acrecentando la competencia dentro del mercado.

La guerra implicó para Grimoldi cambios no solo en el ámbito de la producción sino también en el de la comercialización. Durante los años veinte, una vez superada la crisis de 1921, la Argentina reanudó su expansión económica, que continuó hasta el estallido de la Crisis de 1929. Asistió también a un proceso de modernización de las técnicas de producción y comercialización, en las cuales se fue haciendo cada vez más visible la influencia norteamericana, vehiculizada por la instalación de filiales de empresas multinacionales estadounidenses. Para entonces se fue afirmando el fenómeno de las marcas, el uso del crédito y los avances de la publicidad.

⁴⁶⁰ Carrieri (1951), p. 60. El logo comenzó a utilizarse en los avisos publicitarios publicados desde 1916 en *La industria argentina del calzado*, revista de la Cámara de la Industria del Calzado.

⁴⁶¹ Ello se pone en evidencia en la publicidad del año 1917 publicada en *La industria argentina del calzado*.

⁴⁶² Brock (1919), pp. 55-57.

Las marcas se iban imponiendo como emblema comercial y certificado de garantía, dando individualidad a los productos manufacturados y haciendo posible su identificación por el público.⁴⁶³ Desde 1919 comenzó a publicarse la revista *Industria*, dedicada especialmente a tratar asuntos de propaganda, organización y sistemas de venta. Si bien existían agencias de publicidad desde fines del siglo XIX, se trataba en su casi totalidad de simples intermediarios que conseguían reducciones de precios en los medios por sus compras mayoristas de espacios, siendo los propios productores quienes diseñaban los avisos. A comienzos de la década de 1920 existían ya cinco agencias líderes que contaban con oficinas y personal permanente, todas ellas propiedad de extranjeros (europeos o norteamericanos).⁴⁶⁴ En 1929 abrió una filial en Buenos Aires la compañía publicitaria norteamericana John Walter Thompson, que comenzó su actividad organizando las campañas locales de General Motors, contribuyendo activamente a la difusión de nuevas técnicas de marketing y publicidad.⁴⁶⁵

Como ya mencionamos, la industria del calzado, que había tenido un crecimiento vertiginoso durante la guerra y la inmediata posguerra, se vio afectada desde mediados de la década de 1920 por una crisis de sobreproducción. El incremento de la competencia estimulaba, en las firmas más innovadoras, el uso de modernas técnicas publicitarias. Para entonces también se iba produciendo una aceleración de los cambios en las modas que obligaba a las empresas a ofrecer una renovación permanente de modelos, sobre todo en el calzado para mujeres, dadas las transformaciones en la vestimenta que acompañaron al nuevo rol que éstas fueron desempeñando en la sociedad desde la Primera Guerra Mundial.⁴⁶⁶ Paralelamente, los hombres fueron reemplazando el uso de botines por el de zapatos.

De todos modos, el registro y uso de marcas no estaba todavía demasiado difundido en la industria del calzado, dado que para hacer frente a la competencia externa muchos fabricantes preferían presentar a sus productos como de procedencia extranjera, usando “nombres y marcas exóticas”.⁴⁶⁷ Recién en 1924 se sancionó una ley que obligaba a que los productos fabricados en el país llevaran la leyenda “Industria Argentina” y fuesen descritos en sus envases y folletos de venta en castellano o en lenguas muertas, mientras que los artículos importados debían explicitar su origen respectivo.⁴⁶⁸

⁴⁶³ Rocchi (2003), p.159.

⁴⁶⁴ Sanger (1920), pp. 41-42.

⁴⁶⁵ Salvatore (s/f), pp. 1-4.

⁴⁶⁶ La incorporación de la mujer al mundo del trabajo requirió cambios en la moda femenina para hacerla más funcional y adaptable a las actividades laborales, como las de vendedoras, institutrices y secretarías. Durante la Primera Guerra Mundial nació el traje sastre y desde 1925 comenzaron a acortarse las faldas. Burbridge (2007).

⁴⁶⁷ Delrío (1935), p. 63.

⁴⁶⁸ Gravil (1975), p. 316. El autor aclara que estas disposiciones no siempre se cumplían.

Los avisos publicitarios de Grimoldi en la revista de la Cámara de la Industria del Calzado revelan aspectos de su estrategia de comunicación. En 1917 se apuntaba a la identificación de la marca y de la capacidad de la fábrica, al reproducirse el logo acompañado de la leyenda “nuestra producción ha demostrado estar en condiciones de surtir cualquier zapatería”. Entre 1918 y 1920 se destacaba que “Grimoldi Hermanos es la marca que distingue los sólidos y elegantes calzados que produce la INDUSTRIA ARGENTINA”: tras la finalización de la guerra los industriales argentinos temían perder el mercado que habían ganado, y buscaban inculcar en los consumidores el orgullo por las marcas nacionales.⁴⁶⁹

Además de implementar nuevas estrategias productivas y comerciales en su empresa, durante la guerra y la posguerra los hermanos Grimoldi se involucraron muy directamente en la acción gremial empresaria. No nos detendremos en esta cuestión, pero no queremos dejar de mencionar que participaron activamente en la creación de la Cámara Argentina de la Industria del Calzado, cuyo primer presidente fue Luis Grimoldi, entre 1916 y 1918, y en la que Alberto Grimoldi ocupó la misma función entre 1919 y 1921.⁴⁷⁰

Durante los años veinte Grimoldi Hermanos no solo se vio afectada por las condiciones del sector sino también por problemas internos. En 1922 Luis Grimoldi, que estaba a cargo de la sección diseño de modelos, se desvinculó de la sociedad por problemas de salud, como ya mencionamos. Dichos problemas habían repercutido en la capacidad de la empresa para renovar su oferta, lo cual redundaba en que algunos de los modelos empezaran a ser rechazados por la clientela. La mayor preocupación eran los modelos femeninos, en los que a los permanentes cambios en la moda se agregaba la competencia de talleres especializados en calzado para señora, que estaban a la vanguardia del diseño y tenían más flexibilidad que las grandes empresas.

A partir de 1923 Grimoldi fue renovando sus hormas, atendiendo a las sugerencias de vendedores y clientes, e inició la producción de nuevos modelos para hombres, mujeres y niños, logrando recuperar participación en el mercado. En forma paralela se continuó modernizando la maquinaria y comenzó la fabricación de calzado pegado, una innovación decisiva que se difundiría en la década siguiente, implicando una significativa reducción de los tiempos de fabricación.

⁴⁶⁹ *La industria argentina del calzado*, enero 1917, 1918, 1919 y 1920.

⁴⁷⁰ La participación en gremiales empresarias es una cuestión crucial en la historia del capitalismo familiar, en la medida en que posibilita la acción colectiva de pequeños y medianos empresarios.

En términos publicitarios, al menos en lo que concierne a los avisos que todos los meses se publicaban en la revista de la Cámara de la Industria del Calzado, la estrategia fue mucho menos innovadora. Durante toda la década se repitió un aviso sin ilustraciones, con fondo blanco, el nombre de la firma Alberto Grimoldi y el logo de Grimoldi Hermanos (si bien dicha sociedad ya se había disuelto en 1922). Las imágenes se acompañaban con la leyenda “la marca que distingue el mejor calzado”. Recién en 1929 se renovó la imagen, usando reproducciones de modelos de calzado de hombre y mujer, con el logo de Alberto Grimoldi y la leyenda “Calzado Grimoldi. El más perfecto y acreditado”.⁴⁷¹ Más allá de la creatividad de sus avisos publicitarios, la firma optó por apuntar a la calidad más que al precio y por resaltar la diversidad de su oferta, destinada a distintos segmentos de consumidores en términos de género y edad.

3.3.4 El impacto de la Gran Depresión y la integración de la comercialización

Cuando Grimoldi comenzaba a superar los problemas que debió enfrentar a lo largo de la década de 1920, estalló la crisis de 1929, cuyo impacto se tradujo en la paralización de las ventas, la acumulación de *stocks*, la caída de los precios y el aumento de los deudores morosos. A la situación generada por la recesión en el conjunto de la economía, con la consecuente reducción de la demanda y de la actividad, se sumaron los problemas específicos de la industria del calzado, cuya crisis de sobreproducción, iniciada en los años veinte, se agravó en la década siguiente.

Las nuevas condiciones macroeconómicas y sectoriales llevaron a la empresa a tomar en 1930 una decisión estratégica: la integración de la comercialización a través de la apertura de locales para la venta minorista. Si bien la presidencia seguía en manos de Alberto Grimoldi, en ese año se habían incorporado a la gestión sus dos hijos varones, Alberto Enrique y Carlos Tomás. El primero colaboraba con la administración y ventas, mientras que el segundo desempeñaba sus tareas en la fábrica. El papel de la segunda generación fue crucial en la adopción de la nueva estrategia, que implicó un cambio significativo en el perfil de la firma. Si hasta entonces se había buscado ganar competitividad principalmente con inversiones e innovaciones en la producción, de allí en más también la comercialización pasaría a ocupar un rol cada vez más decisivo.

Entre 1930 y 1937 Grimoldi inauguró 13 sucursales, cuya localización confirma que para entonces vendía su producción en todo el mercado nacional. La primera se abrió en

⁴⁷¹ *La industria argentina del calzado*, enero 1929.

Rosario, la segunda ciudad de la Argentina después de Buenos Aires, localizada en la provincia de Santa Fe, una de las más afectadas por la crisis. De allí en más se prosiguió con la apertura de locales en capitales de provincias del noroeste y centro del país (Salta, Tucumán, Córdoba) y en la ciudad de Buenos Aires.⁴⁷² En 1937 se inauguró una sucursal en Mar del Plata, la ciudad balnearia más importante de la Argentina, que para entonces se iba transformando en uno de los destinos preferidos por las clases medias para pasar sus vacaciones.⁴⁷³

Los locales de la Capital Federal estaban ubicados tanto en barrios periféricos, de clase media (Boedo, Flores, Liniers, Belgrano) como en el área céntrica. Se destacaban en particular los de la calle Florida, por entonces la más elegante y refinada de la ciudad, en la cual se localizaban las grandes tiendas más prestigiosas, así como casas de alta costura y otros negocios de moda.⁴⁷⁴ La sucursal de Florida 252, que se convirtió en casa central para el despacho de la mercadería, era un local de grandes dimensiones y una ambientación lujosa, en el cual se exhibían y publicitaban los distintos productos que elaboraba la empresa. Para la decoración de las sucursales se contrató una compañía especializada, que en sus avisos publicitarios en la revista de la Cámara de la Industria del Calzado se presentaba como la ejecutora de “los magníficos frentes e instalaciones de las muchas sucursales de la Casa Grimoldi”.⁴⁷⁵ Con la inauguración de los locales propios las vidrieras y las decoraciones internas pasaron a tener un rol protagónico en la estrategia publicitaria y la construcción de la imagen de la firma, adoptando modernas técnicas de marketing que ya usaban las grandes tiendas y otros minoristas. El cuadro 3.8 indica las sucursales creadas entre 1930 y 1937.

⁴⁷² Carrieri (1968), pp. 70-71.

⁴⁷³ Torre y Pastoriza (2002), p.300. En la temporada de 1940 arribaron a la ciudad de Mar del Plata 380.000 turistas.

⁴⁷⁴ Saulquin (2006), pp. 84-85.

⁴⁷⁵ Anuncio de Frederik Sage & Co S.A., en *La industria argentina del calzado*, enero 1935.

Cuadro 3.8 Sucursales de Grimoldi en la década de 1930

| Año de apertura | Localización |
|------------------------|--|
| 1930 | Ciudad de Rosario, provincia de Santa Fe Ciudad de Salta Ciudad de Tucumán |
| 1932 | Barrio de Boedo, ciudad de Buenos Aires |
| 1933 | Barrio de Flores, ciudad de Buenos Aires Barrio de Liniers, ciudad de Buenos Aires Ciudad de Córdoba |
| 1934 | Calle Suipacha 375, centro de la ciudad de Buenos Aires Segunda sucursal en la ciudad de Rosario |
| 1935 | Calle Florida 252, centro de la ciudad de Buenos Aires |
| 1936 | Barrio de Belgrano, ciudad de Buenos Aires |
| 1937 | Calle Florida 834, centro de la ciudad de Buenos Aires Ciudad de Mar del Plata, provincia de Buenos Aires |

Fuente: elaboración propia en base a Carrieri (1968), pp. 70-74.

La apertura de los locales comerciales implicó para Grimoldi una serie de ventajas. En primer término por la liquidez que otorgaba, ya que la venta directa en los locales se hacía al contado, mientras que las ventas a minoristas se efectuaban a crédito. En segundo lugar, porque con las ventas directas la empresa podía prescindir del pago de comisiones, y limitar el número de minoristas a los cuales abastecía, evitando “la inmovilización de fuertes sumas en cuentas de deudores”.⁴⁷⁶ A medida que se fue ampliando el número de sucursales, fue posible planificar la producción teniendo en cuenta los volúmenes de ventas que se efectuaban a través de ellas y los momentos en los cuales se realizaban los pedidos.⁴⁷⁷

En forma paralela a la integración de las ventas minoristas se construyó una nueva fábrica, de dimensiones mayores, lindera con la anterior, que fue inaugurada en 1932. Además de incrementar la fabricación de calzado, la empresa comenzó a diversificar su producción elaborando otros bienes que denominaba “complementarios”, como carteras y medias, destinados a ampliar la oferta de los locales propios.

La publicidad de los años treinta utilizó como principal recurso la imagen de la nueva fábrica, que revelaba la ampliación de la capacidad productiva de la empresa, dando un

⁴⁷⁶ Grimoldi S.A., “Reseña informativa”, en *Boletín de la Bolsa de Comercio*, 28 de marzo de 1950

⁴⁷⁷ Grimoldi S.A., “Reseña informativa”, en *Boletín de la Bolsa de Comercio*, 28 de marzo de 1950

mensaje de solidez y modernidad. El logo A.G. ocupaba un espacio muy reducido, en el ángulo superior derecho, mientras que se destacaba la leyenda “Calzado Grimoldi. El más perfecto y acreditado”, caracterización que había comenzado a usarse desde fines de la década de 1920.⁴⁷⁸

3.3.5 Las empresas del calzado en los años treinta: concentración, especialización y nuevas estrategias comerciales

Gracias a la combinación de las inversiones en fabricación y comercialización Grimoldi logró mantener en la década de 1930 su posición entre las primeras empresas fabricantes de calzado de cuero del país, como puede observarse en el cuadro 3.9, que reproduce información sobre las 12 firmas fabricantes de calzado de cuero con mayor volumen de producción en 1935.⁴⁷⁹

Cuadro 3.9 Principales empresas fabricantes de calzado de cuero, año 1935

| Empresa | Producción (cantidad de pares diarios) | Año de fundación | Locales propios | Marca |
|---|--|---------------------|--------------------|-----------------|
| Compañía General de Calzado S.A. | 3.500 | 1925 | No | s/d |
| Alberto Grimoldi | 1.750 | 1895 | Sí | Grimoldi |
| Bachella Pedro | 1.500 | 1917 | No | Bach |
| Tomás Pirolo e hijos | 1.500 | 1918 | No | s/d |
| Sellasco, Poch y Muñiz | 1.500 | 1921 | Si | Carlitos, Diana |
| Anda y Cia | 1.500 | 1897 | No | s/d |
| Bava Hnos y Cia | 1.200 | 1890 | No | s/d |
| Fortunato Delrío | 1.200 | 1884 | No | s/d |
| Grandes Establecimientos Oscaria. Uboldi y Cia | 900 | 1898 | Sí | Oscaria |
| Andueza, López, De Miguel y Cia | s/d | 1915 | no | s/d |
| Corporación Fabril de Calzado Titán | s/d | 1910 | sí | Titán |
| Rossi Hnos. | s/d | 1868 | no | s/d |

Fuente: elaboración propia en base a Delrío (1935)

⁴⁷⁸ Publicidades de Grimoldi en *La industria argentina del calzado*, 1933 a 1939.

⁴⁷⁹ El cuadro ha sido elaborado en base a la información provista por la obra de Delrío (1935), que ofrece un panorama de conjunto del sector usando como fuente una estadística realizada por la Cámara Argentina de la Industria del Calzado y dedica más de la mitad de las 233 páginas de su libro a reseñas (ilustradas con abundantes fotografías) de 50 empresas fabricantes de calzado y 23 firmas fabricantes de insumos (cueros, suelas, hormas y otros).

Lo primero que llama la atención es que de las cinco empresas que ocupaban los primeros puestos en 1919, cuatro –Céspedes, Tettamanti y Cia; Martí Hnos.; Larraechea Méndez y Hnos. y Cia y Pagola, Martínez y Cia- no solo no aparecen entre las mayores en 1935 sino que ni siquiera se mencionan en la fuente utilizada para elaborar el cuadro.⁴⁸⁰ La mitad de las 12 mayores firmas en 1935 habían sido creadas a partir 1910 y habían ido desplazando a productores más antiguos.

Un segundo elemento a remarcar es que la mayor empresa del mercado era la Compañía General de Calzado, con una producción diaria de 3.500 pares, equivalente a al doble de la de Grimoldi, que ocupaba el segundo lugar. La Compañía General de Calzado, creada en 1925, representaba un nuevo tipo de empresa, fundada por empresarios del cuero que se integraron hacia adelante y que además tenían inversiones en otras ramas de la industria, constituyendo un grupo económico. El presidente de la Compañía, Santiago Soulas, lo era también de Francia Argentina S.A.de Curtiembres (la más grande de la Argentina), de Lanera Argentina y de Eduardo Soulas Ltda. (Compañía financiera y comercial).⁴⁸¹ Los Soulas, empresarios de origen francés, habían comenzado en la industria textil a fines del siglo XIX (lavaderos de lanas, fábrica de tejidos) y habían ido diversificando sus inversiones hacia las finanzas y distintas ramas de la industria (curtiembres, calzado, madera y muebles).⁴⁸² Se trataba de la primera incursión de un grupo diversificado en el sector, cambiando sensiblemente las condiciones de la competencia. Las principales ventajas de la Compañía General de Calzado eran la escala y la organización científica del trabajo, que le permitían alcanzar altos niveles de productividad y elaborar los 3.500 pares diarios de distintos tipos de calzado con un personal de 600 operarios.⁴⁸³

Otro punto a destacar es que por primera vez, en la década de 1920, nacía una empresa que desde su fundación tenía grandes dimensiones (ocupaba toda una manzana en el barrio de Flores) y cuyos capitales provenían de empresarios que no se habían iniciado en la fabricación de calzado sino en otras ramas de la industria y que, por su condición de grupo, disponían de

⁴⁸⁰ No hemos podido hasta ahora identificar las causas de estas ausencias. Puede haber algún sesgo en la medida en que la lista de Delrío solo incluye firmas asociadas a la Cámara de la Industria del Calzado, pero tanto Fernando Martí como Antonio Larraechea y León Pagola habían sido fundadores de la Cámara y ocupado cargos en su dirección. Sabemos que León Pagola había muerto en 1924 y Fernando Martí en 1927; ello puede explicar en parte la ausencia de sus empresas, sobre las cuales no contamos con más información. Una gran ventaja de Grimoldi fue la longevidad de Alberto Grimoldi, que murió a los 71 años, en 1942.

⁴⁸¹ Delrío (1935), pp. 85-88.

⁴⁸² Pineda (2009), p. 64. Pineda incluye a los Soulas como uno de los principales grupos económicos de la Argentina desde fines del siglo XIX, pero falta establecer en qué momento empezaron a diversificar inversiones como para convertirse en un grupo.

⁴⁸³ Delrío (1935), p. 85. Marina Kabat (2005), p.156 afirma que esta empresa utilizaba cintas transportadoras en la década de 1930.

un acceso privilegiado tanto a los principales insumos (cuero, suelas) como a la financiación. Gracias a estas ventajas, la Compañía General de Calzado, que además había nacido como Sociedad Anónima y era la única que tenía dicho status jurídico, había logrado desplazar del primer puesto a empresas tradicionales, creadas a fines del siglo XIX o principios del siglo XX, que seguían siendo gestionadas por sus propietarios y eran en su mayoría familiares.

Grimoldi, que en 1919 ocupaba el quinto puesto, había pasado al segundo en 1935, con una producción diaria de 1.750 pares de diversos tipos de calzado y una planta de más de 500 trabajadores.⁴⁸⁴ Era la única de las cinco primeras que había nacido antes de 1910. Como vimos en las páginas previas, había ampliado y modernizado su producción a comienzos de los años treinta, con la construcción de la nueva fábrica (1932), había realizado fuertes inversiones en comercialización, integrado la venta con la creación de locales propios en distintas ciudades del país y, desde fines de la década de 1910, había empezado a utilizar y posicionar su propia marca. Si bien su productividad era muy inferior a la de la Compañía Nacional de Calzado (aproximadamente la mitad), la integración hacia adelante constituía una ventaja competitiva relevante, que le permitía mejorar su sistema de distribución, obtener liquidez y planificar en forma más racional la fabricación. También debe recordarse que era la única empresa que fabricaba sus propias hormas, habiéndose integrado tempranamente hacia atrás. Seguía apostando a la producción diversificada de calzado de cuero (calidad media y alta para hombres, mujeres y niños) y había comenzado a elaborar carteras y otros productos relacionados.

La información sobre las principales empresas revela varios aspectos cruciales de la industria del calzado durante la década de 1930 y permite a la vez contextualizar el caso Grimoldi. En primer lugar, pone en evidencia la presencia de nuevos jugadores y la desaparición de varias de las firmas más destacadas a fines de los 1910, suponemos que afectadas por la crisis de sobreproducción de los años veinte y por la Gran Depresión, y/o por problemas internos.

En segundo término, entre los nuevos jugadores se destaca la aparición de un grupo económico –Soulas– propietario de la firma de mayores dimensiones, con una escala de producción muy superior a la de sus seguidoras. Ello implicaba no solo una modificación de las características de la competencia dentro de la rama sino también un cambio fundamental con respecto al perfil de empresa hasta entonces predominante y un avance en el proceso de concentración.

⁴⁸⁴ Delrío (1935).

En tercer lugar, se constata que las empresas creadas antes de la Primera Guerra Mundial que habían sobrevivido a los avatares de los años veinte y a la crisis de 1929 tenían en común el haber incrementado su capacidad productiva y su escala mediante la construcción y ampliación de fábricas, la renovación de maquinaria y la modernización de los sistemas de trabajo, pero habían desplegado distintos tipos de estrategias en cuanto a la integración y diversificación de la producción, la integración de las ventas, el uso de marcas y de publicidad y los mercados geográficos en los que operaban, como se observa en el cuadro 3.10.

Cuadro 3.10 Estrategias de empresas fabricantes de calzado en las décadas de 1920 y 1930

| Empresa y año de fundación | Estrategias productivas | Producción diaria (pares) | Estrategias comerciales |
|-----------------------------------|--|--|--|
| Alberto Grimoldi (1895) | Ampliación capacidad productiva (ampliación primera fábrica, construcción nueva fábrica) Renovación maquinaria Modernización sistema de trabajo Integración fabricación de hormas Fabricación de distintos tipos de calzado Diversificación hacia bienes complementarios (carteras, medias) | 1.750 | Integración de la venta a través de locales propios Uso de marca y de publicidad Mercado interno |
| Anda y Cia (1897) | Ampliación capacidad productiva (construcción nueva fábrica, ampliación) Renovación maquinaria Modernización sistema de trabajo Integración producción de energía Especialización en un tipo de calzado | 1.500 | Mercado interno |
| Bava Hnos. (1890) | Ampliación capacidad productiva Renovación maquinaria Modernización sistema de trabajo Especialización en pocos tipos de calzado, y particularmente en pantuflas | 400 de zapatos 800 de sandalias 1.500 de pantuflas | Mercado interno |
| Fortunato Delrío (1884) | Ampliación capacidad productiva Renovación maquinaria | 1.200 | Mercado interno |
| Uboldi y Cia (1898) | Ampliación capacidad productiva (construcción nueva fábrica, ampliación) Renovación maquinaria Modernización sistema de trabajo Especialización en un tipo de calzado | 900 | Integración de la venta a través de locales propios Uso de marca y de publicidad Mercado interno |
| Rossi Hnos (1868) | Ampliación capacidad productiva (construcción nueva fábrica, ampliación) Renovación maquinaria Modernización sistema de trabajo Fabricación de distintos tipos de calzado | s/d (más de 1.000) | Mercado interno y externo Exportación a países limítrofes |
| Bordas y Cia (1874) | Ampliación capacidad productiva Renovación maquinaria Especialización en un tipo de calzado de alta gama | s/d (baja escala) | Mercado interno |
| Taubenschlag Hnos (1886) | Ampliación capacidad productiva Renovación maquinaria Especialización en un tipo de calzado de alta gama | s/d (baja escala) | Uso de marcas Mercado interno |
| Agésilao Calisti (c.1900) | Ampliación capacidad productiva Renovación maquinaria Especialización en un tipo de calzado de alta gama | s/d (baja escala) | Mercado interno |

Fuente: elaboración propia en base a Delrío (1935).

Entre las nuevas firmas nacidas a partir de 1910, al margen del caso de la Compañía General de Calzado, predominaba la especialización en calzado para mujeres (Pedro Bachella, Tomás Pirolo), para niños y niñas (Sellasco, Poch y Muñiz) y para hombres (Fortunato Delrio; Andueza, López, De Miguel). La elaboración de un solo bien o de algunos pocos bienes permitía racionalizar la producción y reducir los costos unitarios. La única que no estaba especializada –Corporación de Calzado Fabril Titán- había integrado las ventas a través de una amplia red de sucursales y agentes que comercializaban la marca Titán. En este caso la venta en locales propios requería una producción diversificada para garantizar una oferta suficiente de distintos tipos de calzado. Pero también algunas de las empresas especializadas tenían sus propios locales y agentes de venta y sus marcas– Sellasco, Poch y Muñiz-, o bien solo marcas –Bachella-, lo cual favorecía su competitividad.

Todas las firmas que integran el cuadro habían realizado importantes inversiones en equipamiento y en su mayoría utilizaban modernos sistemas de organización del trabajo. Este es un tema que requiere una mayor profundización, pero indica que desde los años veinte la organización científica iba difundándose en la industria argentina. Pero salvo Rossi Hnos., que exportaba en pequeñas cantidades a países limítrofes, las demás empresas destinaban la totalidad de su producción al mercado interno.

A pesar de las inversiones realizadas y de las ganancias de competitividad, la salida exportadora era muy poco viable en un contexto internacional de proteccionismo y controles de cambios. Pero, dadas las dimensiones reducidas del mercado local, ello ponía un límite a la expansión de la rama. Recién en la década de 1940 la demanda interna experimentó un acelerado crecimiento, producto del vigoroso aumento de los salarios reales impulsado por el peronismo (1946-55), pero ello excede los límites temporales de esta tesis.

3.3.6 Epílogo. Grimoldi después de 1940: expansión, crisis y refundación

A comienzos de la década de 1940, momento en el que se produjo la muerte del fundador, la presidencia fue asumida por su hijo mayor, Alberto Enrique, mientras que su otro hijo varón, Carlos, quedó al frente de la fábrica. La nueva gestión, en la que Alberto E. Grimoldi asumió el liderazgo, puso en marcha una serie de transformaciones sustantivas, entre las cuales se destaca la creación de una serie de sociedades legalmente autónomas especializadas en las diversas actividades que fue asumiendo la empresa (producción y

comercialización) y la integración hacia atrás con la inversión en curtiembres⁴⁸⁵. Con la inauguración de nuevos locales y la habilitación de agentes exclusivos la empresa accedió a todo el mercado nacional, incrementando sustantivamente la inversión en publicidad y en profesionalización de los vendedores. En paralelo se comenzaron a realizar acuerdos de licencias con empresas extranjeras y se amplió el número de marcas.⁴⁸⁶ Los cambios en la estrategia y la estructura y el constante aumento de la inversión sustentaron un fuerte crecimiento de la firma, favorecida por el *boom* de la demanda motorizado por el peronismo.

La muerte prematura de Alberto E. Grimoldi en 1952, a los cuarenta y un años, significó un duro golpe para la compañía. Sus hijos eran muy jóvenes para sucederlo, al igual que sus sobrinos. Se buscó una solución de compromiso: entre 1953 y 1966 la gestión quedó a cargo de los hermanos de Alberto E. Grimoldi y de su viuda, acompañados por empleados jerárquicos no pertenecientes a la familia, de larga trayectoria en la empresa. A los problemas internos de la empresa se sumó un contexto signado por crisis económicas recurrentes y por un clima de permanente inestabilidad política y social, y en el que la industria del calzado fue asistiendo a transformaciones profundas. Con la incorporación, desde 1966, de la tercera generación, los problemas internos de la empresa se agudizaron. Los conflictos característicos de lo que la literatura denomina “consorcio de primos” la afectaron por un largo período, que se prolongó hasta fines de la década de 1980, en un entorno cada vez más complejo. En la empresa se sucedieron seis presidentes entre 1966 y 1987 (miembros de la familia y externos a ella), se fueron vendiendo inmuebles (con la consiguiente descapitalización), y se fueron sumando deudas previsionales e impositivas. A pesar de diversos intentos por reestructurar la compañía y por generar nuevos acuerdos de licencias con firmas extranjeras, Grimoldi había perdido su capacidad innovadora, y la marca fue envejeciendo. La situación se agravó aún más en la segunda mitad de la década de 1980, tras varios años de resultados negativos.⁴⁸⁷

En ese marco, los hijos de Alberto Enrique Grimoldi adquirieron las acciones de sus primos, asociados con inversores externos a la familia, e inauguraron una nueva fase en la historia de la firma, que retomó su expansión bajo la presidencia de Alberto Luis Grimoldi. Se llevó a cabo un proceso de refundación de la compañía a través de su modernización y profesionalización y se decidió abandonar de la marca Grimoldi para identificar el calzado, aunque se mantuvo para designar la firma y sus locales comerciales. Paradójicamente, la muerte de la marca familiar sustentó la supervivencia de la empresa.

⁴⁸⁵ Alberto Grimoldi Fabricación de Calzado S.A., *Reseña informativa* (1948).

⁴⁸⁶ El arte de vender (1943).

⁴⁸⁷ Grimoldi S.A., *Memorias y Balances* (1950-1987) y *Reseñas informativas* (1948, 1956, 1961)

3.4 Conclusiones del capítulo

En la introducción a este capítulo afirmamos que el análisis de la trayectoria de Grimoldi y de la industria del calzado ofrecería información relevante para el estudio de la industrialización temprana en la Argentina. Mencionamos en primer lugar la problemática de la inmigración y la empresariedad, con respecto a la cual la experiencia de Grimoldi pone en evidencia no solo los recursos materiales e inmateriales con los que podían contar los inmigrantes para la creación de empresas –en particular el conocimiento de un oficio y la inserción en redes sociales- sino también cómo dichos recursos podían ser transmitidos de una generación a otra. La experiencia de Tomás Grimoldi da testimonio acerca de cómo los inmigrantes que arribaron tempranamente con una cierta calificación podían establecerse en forma independiente y acumular en poco tiempo el suficiente capital como para invertir en propiedades y en nuevos emprendimientos. Pero también pone de manifiesto cómo dichos empresarios-inmigrantes podían transmitir a sus hijos su conocimiento técnico y compartir con ellos sus vínculos sociales, además de contribuir a su educación y a la creación de nuevas empresas. Las referencias a otros empresarios del calzado revelan que la proporción de inmigrantes en dicha rama era muy superior a la media de la industria argentina. Ello puede atribuirse al hecho de que se trataba de una actividad en la que la posibilidad de fundar una empresa dependía fundamentalmente del conocimiento de oficio, lo cual creaba oportunidades para los extranjeros que habían arribado con una capacitación previa en la industria artesanal, o bien a los operarios que se habían capacitado trabajando en relación de dependencia, también inmigrantes en su gran mayoría. En Grimoldi y en casi todos los otros casos mencionados, las empresas fueron fundadas a partir de la asociación de dos o más *partners*, en una alta proporción pertenecientes a la misma familia (mayoritariamente hermanos), y casi siempre de la misma nacionalidad en el caso de no ser familiares. Por otra parte, diversas firmas para las que contamos con información (como Grimoldi; Céspedes, Tettamanti y Cía.; Uboldi, Pagola y otras) fueron cambiando su composición societaria y su denominación.

En lo concerniente a Grimoldi, dichos cambios revelan un aspecto poco considerado en la literatura sobre empresa familiar, referente a los conflictos en el seno de la familia aún en la primera generación, que se manifestaron en el retiro de Tomás Grisetti a los pocos años de la fundación, y, sobre todo, en el de Enrique Grimoldi en 1914, momento a partir del cual se produjo una persistente fractura dentro del grupo familiar. La primera transición generacional, en cambio, se llevó a cabo sin tensiones, gracias a la incorporación temprana de

los hijos del fundador a la gestión, pero la muerte prematura de Alberto E. Grimoldi en 1952 dio paso a una fase turbulenta, que se inició con una “regencia” a cargo de sus hermanos, su viuda y empleados jerárquicos de la empresa, y se vio agravada desde los años sesenta en la fase del consorcio de primos.

Otro de los temas que mencionamos fue el de la relevancia de la industria del calzado para analizar las características del proceso de industrialización en la etapa agroexportadora. El enfoque sectorial, combinado con el estudio de caso y la comparación con otras empresas, brinda información acerca de la expansión de la rama desde fines del siglo XIX, y permite identificar los principales factores que contribuyeron a su desarrollo. Entre ellos cabe mencionar, además de la oferta de empresarios-inmigrantes con conocimiento del oficio, la protección arancelaria desde mediados de la década de 1870 (acentuada desde la de 1890) y, desde comienzos del siglo XX, la innovación tecnológica mediante la incorporación de maquinaria, facilitada por la instalación de filiales de comercialización de empresas extranjeras productoras de bienes de capital. El desarrollo precoz y la posibilidad de usar materia prima local le permitieron expandirse durante la Primera Guerra Mundial, pero cabe destacar que recién entonces comenzó a generalizarse el uso de cueros curtidos en el país.

Otro tema a destacar es la capacidad de acción colectiva de los fabricantes de calzado, que ya en 1902 crearon un Comité Gremial en la Unión Industrial Argentina y en 1916 el Centro de Fabricantes de Calzado (más tarde Cámara de la Industria del Calzado). A pesar del predominio de pequeñas y medianas empresas, cuya capacidad individual de presión era muy limitada, la acción gremial fue muy exitosa, en la medida en que lograron un fuerte aumento de aranceles al finalizar la guerra. Este punto lleva a disentir con los enfoques de los industriales como un sector carente de influencia sobre las políticas sectoriales, a los que hemos hecho referencia previamente. Dos temas relevantes surgen de la trayectoria de la industria del calzado en la década de 1920: la crisis de sobreproducción (la contracara de la expansión de la guerra y del proteccionismo) y la aparición de nuevos jugadores, en un proceso de concentración y modernización que afectó también a otras ramas de la industria.

El caso Grimoldi, por su parte, nos revela las estrategias productivas y comerciales desplegadas por una empresa que logró posicionarse muy satisfactoriamente en la rama. Por una parte nos permite observar desde otra escala el funcionamiento de la industria del calzado. La reconstrucción del proceso que llevó a su nacimiento de Grimoldi nos acerca a los mecanismos concretos que lo posibilitaron: el rol del conocimiento aportado por los inmigrantes desde sus países de origen, el rol de las redes familiares y sociales en la constitución y financiación de las firmas, la fugacidad de las sociedades integradas por

parientes y amigos. La trayectoria de los primeros años revela no solo que el mercado ofrecía múltiples posibilidades, sino también que se construía socialmente, a través de vínculos directos con los clientes y proveedores.

Llama la atención la velocidad con la que se produjo el paso del taller a la fábrica, sin duda acelerado por la presencia de la USMCo., pero también por la capacidad de los Grimoldi de percibir una oportunidad y de contar con los recursos para aprovecharla. La construcción de la primera fábrica revela que, además del acceso a la maquinaria facilitado por la USMCo, aún los pequeños empresarios podían contar con financiación bancaria a través del crédito a corto plazo o del crédito hipotecario.

Las estrategias desplegadas por Grimoldi durante la guerra confirman el avance de la sustitución de insumos dentro de la rama, pero a la vez revelan que en este caso la sustitución se concretó a través de la integración de la fabricación de hormas por parte de la empresa. Ponen asimismo en evidencia la capacidad de innovación incremental de las firmas locales – en este caso con la invención del medio punto- pero sobre todo la importancia que irían adquiriendo las estrategias comerciales –uso de marcas y de publicidad- en la creación de ventajas competitivas.

La reconstrucción de la trayectoria de Grimoldi y la comparación con otras empresas pone así en evidencia un aspecto crucial del funcionamiento de la industria del calzado que queda opacado en los estudios a nivel sectorial. La inversión en comercialización fue decisiva en parte porque los empresarios debieron enfrentar un mercado muy competitivo a causa de la importación hasta 1914 y de la sobreoferta desde 1920. Pero también se explica porque el calzado es un bien de consumo masivo en el que los compradores pueden elegir entre diversas categorías de bienes y en el que las estrategias comunicacionales cumplen una función clave. A lo largo del período estudiado los cambios en la moda se fueron intensificando y la oferta se diversificó con la aparición del calzado de lona con suela de goma, que comenzó a competir con las alpargatas y las zapatillas y también con el calzado de cuero. En la década de 1930 la situación se agravó, agudizando la competencia e incentivando nuevas inversiones en el área de ventas. Grimoldi y otras empresas pudieron mantener su posición en el mercado gracias a la integración de la comercialización mediante la apertura de locales propios.

Capítulo 4.
Empresas multinacionales e industrialización.
Pirelli en Argentina

Empresas multinacionales e industrialización. Pirelli en Argentina

En este capítulo analizaremos, centrándonos en la experiencia de Pirelli, el rol y las estrategias de las empresas multinacionales (EMNs) en el proceso de industrialización en la Argentina agroexportadora. La inversión externa, como ya mencionamos en el capítulo 1, fue uno de los principales motores del crecimiento económico del país durante la primera economía global. Si bien hasta 1914, etapa de predominio de la inversión británica, sus principales destinos fueron los ferrocarriles y los empréstitos públicos, seguidos por las finanzas y los servicios públicos urbanos, desde el fin de la Primera Guerra Mundial la inversión en industria manufacturera, liderada por las empresas norteamericanas, se convirtió en la más dinámica e innovadora. Como veremos en las páginas que siguen, hasta la segunda posguerra las empresas multinacionales italianas ocuparon un lugar marginal, tanto dentro del total como entre las EMNs provenientes de los países de Europa continental. Pero más allá de ello, el caso Pirelli ofrece evidencia relevante no solo sobre el rol de las empresas multinacionales en los orígenes de la industria argentina, sino también acerca de las motivaciones de la inversión extranjera, de las diversas modalidades que asumió, del papel de las comunidades radicadas en los países de destino como promotoras de la inversión externa, del rol de las empresas multinacionales como vectores de la innovación y la transferencia tecnológica, y, en general, acerca de los efectos de las empresas multinacionales en los países en los que se radicaron.

El capítulo está estructurado en cinco partes. Tres de ellas tienen por objeto la contextualización del caso. La primera ofrece una breve síntesis de la teoría de las empresas multinacionales y de algunas de las principales contribuciones de la historia de empresas al estudio de la internacionalización de firmas. La segunda consiste en una visión de conjunto de la inversión extranjera directa en la Argentina durante la etapa agroexportadora, que incluye los resultados de investigaciones recientes desde la historia de empresas. La tercera está dedicada al rol de las empresas multinacionales en el proceso de transferencia tecnológica en los orígenes de la industrialización argentina, en una perspectiva cualitativa que identifica las distintas vías a través de las cuales se materializaba. La cuarta parte está destinada a la multinacionalización de Pirelli y a su trayectoria y estrategias en la Argentina desde comienzos de la década de 1910 hasta fines de la de 1920. En la quinta parte se desarrollan las conclusiones del capítulo.

4.1 La empresa multinacional: teoría e historia

La empresa multinacional (EMN) ha sido definida como una empresa que lleva a cabo inversión extranjera directa (IED) y que es propietaria, o ejerce algún tipo de control, sobre actividades que agregan valor en más de un país.⁴⁸⁸ Dada la relevancia de las EMNs en la economía global, existen numerosas disidencias acerca del concepto de empresa multinacional, de las razones que llevan a las firmas a internacionalizarse y de los efectos de su presencia en los países de destino, a las cuales nos referiremos en forma muy concisa.⁴⁸⁹

Desde el nacimiento de la teoría de la empresa multinacional, que tuvo su origen a comienzos de la década de 1960 con la tesis doctoral de Stephen Hymer, se han ido sucediendo diversas propuestas conceptuales tendientes a explicar por qué las empresas toman la decisión de realizar inversiones directas en otros países en vez de utilizar otros mecanismos, como la exportación de bienes o el otorgamiento de licencias a productores locales. En general dichas propuestas (teorías o paradigmas), elaboradas por economistas, se han basado en la experiencia de las empresas multinacionales desde la segunda posguerra en adelante, y han ido actualizándose en consonancia con las transformaciones que han tenido lugar durante la segunda economía global.

Hymer, basándose en la teoría de la organización industrial, alertaba sobre la insuficiencia de la teoría del comercio internacional para explicar la multinacionalización de empresas, y atribuía la inversión directa a dos razones básicas: evitar la competencia por parte de otras firmas o explotar las ventajas específicas de las empresas en determinadas actividades estableciendo operaciones en el exterior.⁴⁹⁰ Afirmaba que para que la inversión externa fuera rentable las empresas debían contar con ventajas sobre competidores existentes o potenciales en el país de destino, a las que no tuvieran acceso las firmas locales.

A mediados de la década siguiente comenzó a elaborarse una teoría alternativa de la empresa multinacional que deriva de la teoría de los costos de transacción, propuesta originalmente por Peter Buckley y Mark Casson, por una parte, y Jean François Hennart, por otra⁴⁹¹. Utilizando el concepto de internalización de Ronald Coase, dichos autores

⁴⁸⁸ Dunning y Lundan (2008), p.3.

⁴⁸⁹ Para una visión de conjunto sobre la teoría de la empresa multinacional pueden consultarse Rugman y Brewer (2001), Jones (2005) y Dunning y Lundan (2008). En este capítulo solo nos detendremos en algunas teorías, y no incluiremos debates recientes sobre las transformaciones que han tenido lugar durante la segunda economía global ni sobre la multinacionalización de empresas de países emergentes. Hemos desarrollado este último ítem en Barbero (2014b).

⁴⁹⁰ Hymer (1960), p. 33.

⁴⁹¹ Buckley y Casson (1976); Hennart (1977). Representantes de esta teoría son también Alan Rugman, Oliver Williamson, David Teece, Richard Caves, entre otros (Cantwell, 1991).

sostuvieron que las empresas multinacionales (concebidas como jerarquías) constituyen un mecanismo alternativo al mercado para la coordinación de la producción más allá de las fronteras nacionales, y que las firmas deciden embarcarse en la IED cuando perciben que los beneficios netos de la propiedad de activos domésticos y externos, y de las transacciones entre ellos, son superiores a las provenientes de las relaciones comerciales internacionales.⁴⁹²

También a mediados de la década de 1970 John Dunning, que en 1958 había publicado su tesis de doctorado sobre la inversión de EMNs norteamericanas en Gran Bretaña, se propuso elaborar un paradigma que integrara visiones alternativas y permitiera ofrecer una interpretación más holística sobre el fenómeno de la inversión externa. En base a ello elaboró el denominado paradigma ecléctico que, como su autor remarca, no constituye una teoría de la EMN, sino un paradigma que combina varias explicaciones acerca de las actividades de las firmas que realizan inversiones directas fuera de sus países de origen. El paradigma ecléctico, conocido también como *OLI* (*Ownership, Localization and Internalization Advantages*), sostiene que las empresas que se internacionalizan cuentan en primer lugar con ventajas de propiedad específicas, que incluyen activos tangibles e intangibles que les permiten competir en otros mercados. En segundo término, eligen los destinos de la inversión de acuerdo a distintos tipos de ventajas de localización que ofrecen potenciales mercados para la creación de filiales. En tercer lugar obtienen ventajas al establecer filiales (*market internalization*), que no obtendrían en el caso de exportar sin producir *in loco* o de otorgar licencias.⁴⁹³ En cuanto a las motivaciones que llevan a las empresas a internacionalizarse, Dunning utiliza la taxonomía de Jack Behrman, que identificó cuatro razones principales: la búsqueda de recursos naturales, de mercados, de eficiencia y de activos estratégicos.⁴⁹⁴

Otra de las líneas teóricas en el estudio de las empresas multinacionales ha sido la de la Escuela de Uppsala (*stages theory*), a partir de las contribuciones, también en la década de 1970, de Jan Johanson, Finn Wiedersheim-Paul y Jan-Erik Vahlne, centradas no tanto en las razones de la internacionalización como en las formas en las que ella se lleva a cabo.⁴⁹⁵ A partir del análisis de la trayectoria de multinacionales suecas, dichos autores conciben la internacionalización como producto de una serie de decisiones incrementales por parte de las firmas, en base a la adquisición de mayores niveles de conocimiento sobre los mercados, que

⁴⁹² Hennart (2001).

⁴⁹³ Dunning y Lundan (2008).

⁴⁹⁴ Dunning y Lundan (2008).

⁴⁹⁵ Johanson y Wiedersheim-Paul (1975) y Johanson y Vahlne (1977).

tiene lugar a través de una serie de pequeños pasos , que son sucesivamente la exportación a un determinado país a través de un agente, el establecimiento de una filial comercial, y, eventualmente, la producción en el país anfitrión. Observaron asimismo que la elección de los países de destino parece estar relacionada con la distancia psíquica entre éste y el país de origen, definiendo la *psychic distance* como la suma de factores que obstaculizan el flujo de información desde y hacia el mercado.⁴⁹⁶

Desde la historia de empresas se han realizado importantes contribuciones a la teoría de la empresa multinacional, considerando no solo las experiencias de las EMNs a partir de la segunda posguerra, sino también las de fases previas -en particular las de la primera economía global-, así como la variedad de formas institucionales utilizadas en el pasado para llevar a cabo la inversión externa directa.⁴⁹⁷ Mira Wilkins ha realizado algunos de los aportes más relevantes en este campo. En primer término, ya en 1974 había identificado la secuencia agente - filial comercial - filial de producción, que luego expusieron los economistas de Uppsala.⁴⁹⁸ En segundo lugar, a fines de la década de 1980 elaboró el concepto de *free-standing company*, para denominar un tipo de empresa multinacional característica de la primera economía global, de matriz principalmente (aunque no exclusivamente) británica, diferente de las multinacionales “clásicas” que sirvieron de base para la elaboración de las distintas vertientes de la teoría de la EMN. La *free-standing company*, tal como la definió Wilkins, es una empresa registrada en un país para realizar actividades en el extranjero, sin haber desarrollado previamente actividades en su país de origen.⁴⁹⁹ Dichas compañías podían a su vez estar organizadas en *clusters*, compuestos por círculos interrelacionados de individuos y empresas.⁵⁰⁰ Wilkins ha destacado el rol de las redes internacionales y de las conexiones de las *free-standing companies* con las comunidades de expatriados para identificar oportunidades para inversores, promotores, comerciantes y compañías de navegación, que podían acceder al mercado de capitales británico para financiar sus emprendimientos.⁵⁰¹ En tercer lugar, Mira Wilkins, basándose en sus estudios sobre empresas

⁴⁹⁶ Johanson y Vahlne (1977), p. 24.

⁴⁹⁷ Jean François Hennart sostenía en un artículo publicado en 1994 que “the present theory explains well today dominant MNE, a large firm with a clean structure of wholly-owned subsidiaries exploiting internally generated advantages overseas”, pero la consideraba poco adecuada para explicar los diversos tipos de inversión directa identificados por los historiadores (Hennart, 1994, p.51)

⁴⁹⁸ Wilkins (1974). Mira Wilkins sostuvo, en una conversación con M.I.Barbero en julio de 2013, que tanto ella como los economistas de Uppsala elaboraron en forma independiente una visión compartida acerca de las fases de la internacionalización de las firmas.

⁴⁹⁹ Wilkins (1988), p.261. La autora identificó cientos de *free-standing companies* registradas en Inglaterra y Escocia entre 1870 y 1914.

⁵⁰⁰ Wilkins (1988), p.265.

⁵⁰¹ Wilkins (1998).

multinacionales, ha identificado cinco parámetros que, desde su punto de vista, explican la decisión de invertir en mercados externos.⁵⁰² Dichos parámetros son la oportunidad de la inversión (perspectivas de los mercados, disponibilidad de materias primas, u otros motivos), el parámetro político (tipos de políticas públicas en los países de destino), la familiaridad (geográfica, cultural, idiomática, o pertenencia a un imperio), el “tercer país” (cercanía con un mercado que presenta interés) y, por último, el parámetro “corporativo”, que considera los factores distintivos de cada empresa que inciden en la elección del país de destino (proceso de aprendizaje, experiencias de cada firma, estilo corporativo).⁵⁰³ Un punto a remarcar es que Wilkins afirma que la incidencia de cada uno de dichos parámetros puede variar a lo largo del tiempo, pero todos son pertinentes para la comprensión del accionar de la empresa multinacional y de su rol en cada una de las naciones de destino.⁵⁰⁴ Ha insistido también, en distintos trabajos, en la diferencia entre inversión extranjera directa y empresas multinacionales, destacando que las empresas no solo transfieren capital sino también información, tecnología, conocimiento y otros activos intangibles.⁵⁰⁵

Mira Wilkins ha destacado la influencia que ejerció sobre ella la obra de Alfred Chandler y el interés compartido por ambos sobre la evolución de las empresas a lo largo del tiempo, señalando asimismo la relevancia de la base de datos sobre compañías multinacionales elaborada en Harvard en la década de 1960 bajo la dirección Raymond Vernon.⁵⁰⁶

Más allá de los aportes a la teoría, la *business history* ha producido, desde la década de 1960, una extensa literatura que abarca desde estudios de caso de empresas y sectores hasta trabajos comparados a nivel nacional e internacional. A partir de ellos se han identificado características distintivas (en términos de estrategias y estructuras) de las empresas multinacionales norteamericanas, británicas, europeas continentales y japonesas, y se han generado amplios debates sobre distintas cuestiones relativas a la internacionalización de firmas, incluyendo la revisión de la teoría a partir de la evidencia empírica y la perspectiva de largo plazo. Más recientemente ha avanzado la investigación sobre empresas multinacionales asiáticas y latinoamericanas.⁵⁰⁷

⁵⁰² Wilkins realizó estudios exhaustivos sobre empresas multinacionales norteamericanas, sobre inversión externa en los Estados Unidos y sobre otros temas vinculados a la multinacionalización de firmas.

⁵⁰³ Wilkins (1994).

⁵⁰⁴ Wilkins (1970, 1974).

⁵⁰⁵ Wilkins (2001).

⁵⁰⁶ Wilkins (2001).

⁵⁰⁷ Sobre los estudios históricos sobre empresas multinacionales véase Jones y Schröter (1993), Wilkins (2001) y Jones (2003).

Algunos de los temas que han surgido de la investigación histórica son la relevancia de la inversión extranjera directa desde mediados del siglo XIX, antecediendo largamente a la segunda posguerra; la identificación de fases de expansión y contracción de la actividad de las empresas multinacionales y de la pluralidad de formas institucionales que han asumido; el rol de las redes y alianzas entre EMNs en la primera economía global; la internacionalización temprana de las firmas estadounidenses; el rol de Estados Unidos como receptor de inversión externa; la existencia de un “modelo” de empresa multinacional de Europa continental (con más tendencia a la colaboración entre firmas que las EMNs anglosajonas), aunque con variaciones entre países en cuanto a la propensión a la inversión externa directa y a su estructura sectorial. En general, como en otros campos, la historia revela la complejidad de las empresas multinacionales como organizaciones, sus variaciones a lo largo del tiempo, sus cambiantes relaciones con el contexto y la no linealidad de su evolución (con continuidades y discontinuidades).⁵⁰⁸

En contraste con la gran cantidad de estudios sobre las causas de la expansión de las empresas multinacionales, se ha escrito mucho menos sobre su impacto en los países anfitriones. Las razones de ello son variadas, e incluyen la dificultad para medir la distribución de la IED antes de 1960, el gran número de países a los que estuvo dirigida y los problemas metodológicos que implica la medición de dicho impacto, en términos cuantitativos pero sobre todo cualitativos.⁵⁰⁹

Durante la primera economía global América Latina y Asia fueron destinos privilegiados de la inversión externa directa, atrayendo más de la mitad del total de su *stock*. Posiblemente la mitad de la IED estaba invertida en recursos naturales, y un tercio en servicios, fundamentalmente en finanzas, seguros y transporte de *commodities* y alimentos. Si bien es evidente que las empresas multinacionales fueron vectores de la globalización creando flujos comerciales, construyendo canales de ventas, erigiendo infraestructuras y creando mercados, lo es menos que hayan contribuido a cerrar la brecha que desde fines del siglo XVIII se había abierto entre los países industrializados y la periferia, salvo en casos aislados (entre ellos Argentina hasta 1914).⁵¹⁰ Mientras que Mira Wilkins enfatiza el rol de las empresas multinacionales como transmisoras de tecnología y conocimiento, Geoffrey Jones sostiene que dicha transmisión se vio limitada tanto por las condiciones institucionales de los países de destino de la inversión como por las estrategias y prácticas de las EMNs, si bien

⁵⁰⁸ Wilkins (2001).

⁵⁰⁹ Wilkins (1994); Jones (2003).

⁵¹⁰ Jones (2014).

también contempla el impacto positivo que pueden tener en el sector manufacturero de las economías en desarrollo.⁵¹¹

4.2 La inversión extranjera directa durante la etapa agroexportadora

La inversión extranjera, como ya hemos señalado, tuvo un rol protagónico en el acelerado crecimiento de la economía argentina durante la etapa agroexportadora, en particular hasta 1914, año en el que el país ocupaba el cuarto lugar entre los países receptores de capitales externos, después de Estados Unidos, Rusia y Canadá.⁵¹² El *stock* de capital extranjero se había casi triplicado entre 1900 y 1913, representando en dicho año el 48% del total de capital fijo invertido en el país.⁵¹³ Gran Bretaña ocupaba el liderazgo entre las naciones inversoras, con el 59,3 % del *stock* de capital externo, seguida por Francia (14,6%) y Alemania (7,7%). La inversión estadounidense era todavía muy incipiente (1,2%) y el resto correspondía a otros países (17,2%).⁵¹⁴

Con el estallido de la guerra el ingreso de capital prácticamente se detuvo, pero tras el fin del conflicto bélico se inició un nuevo ciclo de inversiones, cuya fase ascendente en términos de flujo de capitales se prolongó hasta comienzos de la década de 1930. Su magnitud, sin embargo, no alcanzó los niveles de preguerra, tanto en términos absolutos como en proporción a la inversión de origen local. Entre 1910 y 1913 las inversiones externas representaron el 52,3% de la inversión total, mientras que entre 1923 y 1926 se redujeron al 11,8%. Su composición también sufrió importantes cambios, en lo relativo tanto al origen de los capitales (que pasaron a ser mayormente norteamericanos) como a sus modalidades y destinos, tratándose en su mayor parte de inversiones directas a través del establecimiento de filiales de empresas industriales, mientras que hasta la guerra habían predominado las *free-standing companies*.⁵¹⁵

Desde mediados de los años treinta comenzó una fase descendente, en la que pese al ingreso de nuevos capitales la tendencia prevaleciente fue la de reducción y liquidación de las inversiones. El monto total invertido, que había llegado en 1934 a casi 4.000 millones de dólares corrientes (unos 800-900 millones más que en 1914-1920), descendió en 1945 a unos 2.600 millones de dólares, y cuatro años más tarde -tras las grandes nacionalizaciones- llegó

⁵¹¹ Jones (2014); Wilkins (2001).

⁵¹² Wilkins (1994), p. 20.

⁵¹³ Lanciotti y Lluch (2009), p.41. Había pasado de 6.347 millones de dólares de 1950 a 17.237 millones en 1913.

⁵¹⁴ Lanciotti y Lluch (2009).

⁵¹⁵ Regalsky (1986 y 2002).

a su nivel mínimo, con un valor estimado de 1.255 millones, muy similar – en términos nominales – al registrado en el comienzo del siglo.⁵¹⁶

Hasta hace muy pocos años los estudios sobre la inversión extranjera en Argentina se basaron en el análisis de flujo y *stock* de capitales, identificando las tendencias de largo plazo, así como los países de origen y los sectores de actividad.⁵¹⁷ Investigaciones recientes han propuesto analizar el fenómeno desde la perspectiva de la historia de empresas, poniendo el foco no en los flujos de capitales sino en las firmas extranjeras que realizaron inversiones directas, identificando los momentos de llegada, la nacionalidad y el tipo de actividad llevada a cabo en el país, así como la modalidad de inversión elegida (*free-standing companies*, filiales de empresas multinacionales o compañías de propiedad y dirección extranjera registradas como sociedades argentinas).⁵¹⁸

En las páginas que siguen reflejaremos los resultados de ambos enfoques. Sintetizaremos primero las tendencias de largo plazo, con referencia a los países de origen y los sectores de actividad de la inversión externa entre 1860 y 1934, para desplazar luego la mirada a las empresas.

Los flujos de inversión entre 1860 y 1914 no fueron regulares y continuos, sino que tendieron a concentrarse en ciertos lapsos, en consonancia con las fluctuaciones de los países exportadores y la evolución de la coyuntura económica internacional, así como con factores locales de índole económica e institucional. Los principales ciclos de inversión tuvieron lugar en los períodos 1862-1875, 1881-1890 y 1903-1913. En el primero de ellos las inversiones fueron en general de pequeña magnitud, y de origen exclusivamente británico, destinadas a la construcción de los primeros ferrocarriles y, mayoritariamente, a empréstitos nacionales y provinciales. La corriente de inversiones se interrumpió a raíz de la crisis de 1873, y se reanudó en la década de 1880. El segundo ciclo se caracterizó por un enorme incremento de la inversión, que en 1891 representaba una suma nueve veces mayor que la de 1875. Si bien la mayor parte de los capitales siguió proviniendo de Gran Bretaña, se registraron las primeras inversiones de países de Europa continental, en particular de Francia, Alemania y Bélgica. Los empréstitos continuaron siendo el principal destino, pero las inversiones ferroviarias alcanzaron el 30% del total. Otros rubros destacados en esta fase fueron las compañías hipotecarias y los bancos. El segundo ciclo finalizó con la crisis de 1890, que si bien tuvo su epicentro en Londres con la caída de Baring Brothers, fue originada en gran parte por las

⁵¹⁶ Regalsky y Barbero (2002).

⁵¹⁷ CEPAL (1955), Regalsky (1986, 2002).

⁵¹⁸ Lanciotti y Lluch (2009, 2015a, 2015b); Lluch y Lanciotti (2012).

dificultades de la Argentina para cumplir con el servicio de su deuda externa. Durante la década de 1890 el ingreso de capitales se redujo a un mínimo, pero entre 1903 y 1913 se reanudó la corriente de inversiones, en el marco de una fuerte expansión de las exportaciones y de adopción del patrón oro. En esta tercera fase las inversiones extranjeras alcanzaron su máximo nivel histórico, superando en más de dos veces el *boom* de la década de 1880. Si bien el principal inversor continuó siendo Gran Bretaña, los restantes países aportaron más de la mitad de las nuevas inversiones, verificándose asimismo el ingreso de los primeros capitales norteamericanos, como puede constatarse en el cuadro 4.1.

Cuadro 4.1 Clasificación de los capitales invertidos en la Argentina según su nacionalidad

(en millones de pesos oro y en porcentaje del total)

| | 1875 | | 1891 | | 1913 | |
|----------------|---------|-----|---------|------|-----------|------|
| | M\$ oro | % | M\$ oro | % | M\$ oro | % |
| Reino Unido | 104.250 | 100 | 777.865 | 84,3 | 1.803.010 | 55,5 |
| Francia | | | 67.821 | 7,3 | 630.060 | 19,4 |
| Alemania | | | s/d | | 300.000 | 9,2 |
| Otros europeos | | | s/d | | 467.930 | 14,7 |
| Estados Unidos | | | | | 40.000 | 1,2 |
| Total | 104.250 | 100 | 982.975 | 100 | 3.250.000 | 100 |

Fuente: Regalsky (1986), p.50

En cuanto a los destinos de la inversión, desde principios del siglo XX los ferrocarriles fueron el rubro más destacado, superando ampliamente los empréstitos públicos. En paralelo crecieron las inversiones vinculadas al sector agropecuario (compañías hipotecarias, explotaciones forestales, estancias, cédulas hipotecarias). En este período hubo también importantes inversiones en nuevos sectores, como las compañías de electricidad (con predominio del capital alemán), los tranvías eléctricos (que pasaron de propiedad británica a un *holding* de capitales belgas, alemanes y franceses) y los frigoríficos, que habían aparecido en el ciclo anterior pero que alcanzaron su pleno desarrollo en la primera década del siglo XX, con una participación de los capitales norteamericanos similar a la de los británicos. Este ciclo

se cerró bruscamente con el estallido de la Primera Guerra Mundial, durante la cual prácticamente cesaron las inversiones externas.⁵¹⁹

El cuadro 4.2 indica los destinos de la inversión en los tres años de finalización de cada uno de los ciclos. Los montos totales, en millones de pesos oro, fueron 132,65 en 1875, 922,97 en 1891 y 2835,54 en 1913.⁵²⁰

Cuadro 4.2 Distribución de los capitales extranjeros en la Argentina
(1875, 1891 y 1913, en porcentajes)

| | 1875 | | 1891 | | 1913 | |
|---|------|-----|------|-----|------|------|
| Empréstitos públicos | 48,9 | | 42,5 | | 25,6 | |
| Transportes | 24,9 | | 33,9 | | 36,2 | |
| Miscelánea | 11,1 | | 10,3 | | 20,2 | |
| <i>Sector financiero (bancos y compañías hipotecarias)</i> | | 6 | | s/d | | 9,7 |
| <i>Servicios urbanos (tranvías, gas y electricidad)</i> | | 4,3 | | s/d | | 5,7 |
| <i>Otros (establecimientos agropecuarios, frigoríficos, cías. varias)</i> | | 0,8 | | s/d | | 4,8 |
| Cédulas hipotecarias | 0 | | 13,3 | | 3,9 | |
| Inversiones de particulares | 15,1 | | s/d | | 14,1 | |
| <i>Hipotecas y propiedades</i> | | 9,4 | | s/d | | 7,05 |
| <i>Comercio e industria</i> | | 5,7 | | s/d | | 7,05 |
| Total | 100 | | 100 | | 100 | |

Fuente: Regalsky (1986) p.51.

Tras el fin de la guerra la inversión extranjera se reanudó, atravesando un nuevo ciclo de expansión entre 1920 y 1934, sin bien no al mismo ritmo que en la primera década del siglo XX, tal como puede observarse en el cuadro 4.3

⁵¹⁹ Regalsky (1986, 2002).

⁵²⁰ Regalsky (1986).

Cuadro 4.3 Montos y orígenes de la inversión extranjera
(1913, 1923 y 1934, en millones de dólares)

| Sectores | 1913 | 1923 | 1934 |
|---------------|-------|-------|-------|
| Publico | 650 | 560 | 813 |
| Ferrocarriles | 1.135 | 1.250 | 1.490 |
| Miscelánea | 1.400 | 1.240 | 1.692 |
| Total | 3.185 | 3.050 | 3.995 |
| | | | |
| Países (%) | | | |
| Reino Unido | 53,38 | 63,93 | 53,69 |
| EE.UU. | 1,26 | 6,56 | 15,27 |
| Otros | 45,36 | 29,51 | 31,04 |
| Francia | 20,72 | 13,93 | 11,51 |
| Alemania | 8,63 | 5,74 | 7,88 |

Fuente: Regalsky y Barbero (2002).

Este comportamiento global no fue siempre parejo en sus principales componentes. Los títulos públicos concentraron su expansión entre 1920 y 1927-28, mientras que el capital invertido en las compañías ferroviarias registró una ampliación regular de su capital a todo lo largo del período. Estas compañías, que mantuvieron su longitud de red prácticamente sin cambios, destinaron presumiblemente los fondos a mejoras y equipamiento, manteniéndose como el principal rubro individual de la inversión extranjera.

En cuanto al conjunto de las inversiones agrupadas como “miscelánea”, su crecimiento de ritmo similar durante esta fase reflejó sin embargo algunos cambios en su interior. Por un lado, la reducción y liquidación de ciertos activos, particularmente en el rubro hipotecario. Por otro, el sector de compañías de servicios públicos urbanos presentó un crecimiento más acentuado en los servicios telefónicos y la electricidad, donde el consumo trepó vertiginosamente y se incrementó la presencia norteamericana. Finalmente, un rubro hasta entonces pequeño, el de la industria manufacturera y actividades conexas, se constituyó en este período en el más dinámico e innovador. El capital norteamericano experimentó a partir de 1920 una considerable expansión, y el destino de la inversión manufacturera se fue diversificando desde la industria de alimentos a otras ramas.

Los nuevos enfoques sobre la inversión extranjera, representados por los trabajos de Andrea Lluch y Norma Lanciotti, analizan la radicación de empresas desde 1860 hasta 1960, a partir de la elaboración de nuevas bases de datos de compañías extranjeras registradas en el país.⁵²¹ Sus investigaciones para la etapa agroexportadora confirman en parte los resultados del análisis de los flujos y *stocks* de inversión, pero concluyen que en dos períodos –la Primera Guerra Mundial y los años 1929 a 1935– la radicación de empresas extranjeras no siguió la misma tendencia que aquéllos. Mientras que en ambos se detuvo el flujo de capitales, continuaron llegando nuevas empresas multinacionales, atraídas por oportunidades de negocios en el mercado local. También señalan que la crisis de 1890, que afectó mucho las relaciones económicas con Gran Bretaña, produjo una caída de las inversiones de cartera, pero al mismo tiempo atrajo inversiones directas de países de Europa continental. Otros puntos que remarcan son la diversificación sectorial de la inversión externa desde 1900, con una mayor presencia de actividades industriales y comerciales, y el alto número de firmas norteamericanas que llegaron durante la Primera Guerra Mundial, con una presencia dominante en las finanzas, el comercio y la industria y una fuerte orientación hacia el mercado interno (salvo en el caso de los frigoríficos). Revelan asimismo que tras la guerra se produjeron transformaciones en la estructura organizacional de las firmas extranjeras, con el retroceso de las *free-standing companies* y el avance de las filiales de empresas multinacionales.⁵²²

El cuadro 4.4 permite observar el número de nuevas empresas que ingresaron por década, entre 1862 y 1929, así como sus países de procedencia, poniendo en evidencia la paulatina diversificación de orígenes, el retroceso de Gran Bretaña en cuanto al número de compañías ingresadas desde 1911 y, en contrapartida, el peso creciente de las empresas norteamericanas, que superaron en número a las británicas entre las que llegaron en la década de 1920.

⁵²¹ Lanciotti y Lluch (2010).

⁵²² Lanciotti y Lluch (2009).

Cuadro 4.4 Nuevas empresas extranjeras por década, Argentina, 1862-1929

| | 1860-1890 | | 1891-1900 | | 1901-1910 | | 1911-1920 | | 1921-1929 | |
|-------------------------|------------------|------|------------------|------|------------------|------|------------------|------|------------------|------|
| País de origen | n° | % | n° | % | n° | % | n° | % | n° | % |
| Gran Bretaña | 42 | 89,4 | 43 | 75,4 | 82 | 54,7 | 76 | 29,9 | 47 | 23 |
| Estados Unidos | 2 | 4,3 | 3 | 5,2 | 17 | 11,3 | 63 | 24,8 | 64 | 31,4 |
| Bélgica | - | - | 7 | 12,3 | 16 | 10,7 | 19 | 7,5 | 11 | 5,4 |
| Francia | 1 | 2,1 | 1 | 1,8 | 10 | 6,7 | 19 | 7,5 | 17 | 8,3 |
| Alemania | 1 | 2,1 | 2 | 3,5 | 10 | 6,7 | 6 | 2,4 | 7 | 3,4 |
| Italia | - | - | - | - | - | - | 5 | 2 | 8 | 3,9 |
| Países Bajos | 1 | 2,1 | - | - | 2 | 1,3 | 18 | 7,1 | 8 | 3,9 |
| Noruega | - | - | - | - | - | - | 7 | 2,8 | 2 | 1,0 |
| España | - | - | - | - | - | - | 4 | 1,6 | 11 | 5,4 |
| Suiza | - | - | - | - | 1 | 0,7 | 8 | 3,1 | 8 | 3,9 |
| Países latinoamericanos | - | - | 1 | 1,8 | 9 | 6 | 11 | 4,3 | 9 | 4,4 |
| Otros | - | - | - | - | 3 | 1,9 | 18 | 7 | 12 | 6 |
| Total | 47 | 100 | 57 | 100 | 150 | 100 | 254 | 100 | 204 | 100 |

Fuente: Lanciotti y Lluch (2009), p.46.

El cuadro 4.5, por su parte, registra la principal actividad de las nuevas empresas ingresantes en cada década, y hace posible identificar el peso relativo de las empresas industriales dentro del total de las compañías extranjeras.

Cuadro 4.5 Actividades de nuevas compañías extranjeras en la Argentina, 1860-1929 (porcentajes)

| Principal actividad | 1860-1880 | 1881-1890 | 1891-1900 | 1901-1910 | 1911-1920 | 1921-29 |
|---------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------|
| Bancos | 30,8 | 8,6 | 1,7 | 2,2 | 6,8 | 7,0 |
| Comercio | 0,0 | 0,0 | 5,2 | 14,2 | 31,1 | 28,0 |
| Servicios | 7,7 | 28,6 | 3,0 | 8,2 | 10,8 | 13,0 |
| Tierras e hipotecas | 0,0 | 20,0 | 8,6 | 17,9 | 10,4 | 1,0 |
| Agricultura | 15,4 | 5,7 | 10,3 | 14,2 | 6,0 | 5,0 |
| Minería | 0,0 | 0,0 | 1,7 | 3,7 | 1,2 | 0,0 |
| Petróleo | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 2,2 | 1,6 | 3,0 |
| Industria | 0,0 | 11,4 | 15,5 | 16,4 | 13,5 | 31,0 |
| Servicios Públicos | 46,2 | 25,7 | 22,4 | 14,9 | 3,2 | 4,0 |
| Miscelánea | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,7 | 1,2 | 7,0 |
| Industria y comercio | 0,0 | 0,0 | 3,4 | 5,2 | 14,3 | n/d |
| Total de empresas identificadas | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fuente: Lanciotti y Lluch (2009), p.50 y 55.

Tanto los estudios de flujo y de *stock* como el análisis de la inversión extranjera basado en la llegada de nuevas empresas ponen en evidencia el incremento decisivo de la participación de las actividades industriales en la década de 1920. En el próximo apartado nos enfocaremos en las modalidades de inversión de empresas multinacionales industriales en dicho período, con el fin de intentar establecer su contribución a la industrialización argentina y su papel como difusoras de la innovación.

4.3 Las empresas extranjeras y sus efectos sobre el sector industrial ⁵²³

En la sección previa quedó en evidencia el sensible incremento de la inversión extranjera en la industria en la década de 1920, así como la participación creciente de las firmas estadounidenses. Cabe destacar que en esos años también se produjeron cambios significativos en las ramas de destino de la IED. Mientras que hasta 1920 se había concentrado en la industria de alimentos y bebidas –con un peso decisivo de los frigoríficos– en la etapa siguiente los rubros más importantes fueron química y farmacéutica, metales y artículos eléctricos.⁵²⁴ Se trató en gran medida de empresas ligadas a la producción de

⁵²³ Esta sección se basa en gran medida en Barbero (2004 y 2014a).

⁵²⁴ Villanueva (1972), p.464.

artículos de consumo de reciente aparición, que intentaban a través de filiales en la Argentina mejorar su posicionamiento en ese mercado, el más importante de América Latina, así como en otros países vecinos.

Las modalidades que adquirió la inversión extranjera directa en los años veinte fueron muchas, y ello implicó la existencia de diversas vías de transmisión de la innovación tecnológica. Tuvo dos formas básicas: la instalación de filiales comerciales y la instalación de plantas de producción, pero existieron también diversas formas intermedias.

4.3.1. Instalación de filiales comerciales: innovación a través de proveedores

La información disponible hasta el momento acerca de la instalación de multinacionales en Argentina en los años veinte no discrimina entre filiales comerciales y filiales de producción. Si bien esto constituye una limitación en el momento de caracterizar la estrategia de cada una de las firmas, es importante remarcar que la instalación de filiales comerciales puede actuar como vector de la innovación, y que por lo tanto no solo las filiales de producción cumplen el rol de transferir tecnología al país de destino.

Tampoco debe subestimarse, como ya mencionamos, la relevancia de la instalación de una filial de comercialización, que no solo suele ser el primer paso en el proceso de radicación de una empresa multinacional sino que forma parte de una estrategia deliberada de posicionamiento en un mercado e implica un nivel de inversión y de riesgo muy superior a la operación a través de agentes comerciales.

Dada la estructura sectorial de la industria argentina en la primera posguerra, el papel de los proveedores de bienes de capital y de insumos resultaba decisivo en los procesos de innovación.⁵²⁵ La radicación de filiales comerciales de empresas productoras de maquinaria para los sectores tradicionales tuvo un papel relevante en la modernización de algunos de ellos, sobre todo cuando existieron estrategias ofensivas de penetración en el mercado que facilitaron el acceso a los bienes de capital por parte de los usuarios.

El ejemplo hasta ahora más documentado es el de la United Shoe Machinery Co. (USMCo) -a la que nos hemos referido en el capítulo previo-, que comenzó a operar a través de una filial comercial en 1903. La empresa no solo ofrecía maquinaria moderna para la fabricación de calzado, sino que a través de sus ventas con el sistema de *leasing* redujo las barreras de entrada al sector. Su presencia en Argentina cambió radicalmente las condiciones de la industria del calzado, al reemplazarse el sistema tradicional por nuevas formas de

⁵²⁵ Sobre el papel de los proveedores de maquinaria en la transferencia tecnológica, véase Pavitt (1984).

producción. Los cambios fueron el resultado no solo de la instalación sino también del sistema de instrucción emplazado por la USMCo., ya que los fabricantes locales fueron adiestrados en el uso de la nueva maquinaria por los gerentes y los mecánicos de la firma. En 1925, sobre un total de 450 fábricas de calzado en todo el país, 416 usaban su maquinaria.⁵²⁶

Era habitual que las filiales comerciales realizaran también operaciones menores de armado y ofrecieran servicio técnico. La USMCo. contaba con un taller para el *service* y reforma de sus máquinas, en el que empleaba entre treinta y cuarenta personas a comienzos de la década de 1930. La Singer Sewing Machine Company, a la que también hemos hecho mención en el capítulo 3, realizaba algunas operaciones menores de montaje y ofrecía servicio técnico para sus productos, al igual que la International Harvester Company.⁵²⁷

La acción de las empresas importadoras de maquinaria podía asimismo incidir en forma directa en la construcción de plantas de empresas locales y en la adopción de innovaciones no solo en los equipos sino también en el diseño de los talleres. Un caso paradigmático fueron las empresas fabricantes de motores eléctricos, que ofrecían a los usuarios servicios de asesoramiento para la instalación de sus plantas como parte de su estrategia de acceso a los mercados. Las firmas europeas tenían sus propios ingenieros a disposición de los posibles clientes, compitiendo con los ingenieros independientes, y las mayores empresas ofrecían asesoramiento en forma gratuita, que podía incluir hasta el diseño de plantas completas. Otra práctica generalizada era la provisión de capataces para la construcción de nuevas plantas o para la instalación de las maquinarias, y los operarios eran a menudo reclutados entre el *staff* local de la proveedora o en su casa matriz.⁵²⁸

4.3.2. Empresas manufactureras

Las compañías extranjeras que instalaron filiales de producción en la Argentina en los años veinte operaron de diversas formas, desde la producción completa hasta el empaque de *commodities* importadas a granel. De acuerdo a las modalidades de operación sus efectos sobre la economía local fueron diferentes.

En los casos en los que una empresa asumía la producción completa, la transferencia de tecnología podía concretarse tanto en la innovación de productos como en la innovación de procesos. El ejemplo más relevante son los frigoríficos norteamericanos, que se instalaron desde la primera década del siglo XX e introdujeron no solo el sistema de enfriado sino

⁵²⁶ Phoebus (1926).

⁵²⁷ Phelps (1936).

⁵²⁸ Smith (1919).

también los métodos más modernos de producción y organización del trabajo, siendo los primeros establecimientos en utilizar el sistema de producción en serie.

La filial local de Swift adquirió en 1907 un frigorífico de propiedad australiana, en la localidad de Berisso (al sur de la ciudad de Buenos Aires), transformando el primitivo edificio en una construcción que seguía las normas de la planta de Chicago. En la producción se aplicaban los mismos métodos que en los Estados Unidos, con un sistema taylorista de organización del trabajo. No solo se incorporaban las técnicas de producción de la empresa madre, sino que también se generaban innovaciones incrementales. En las oficinas técnica e industrial se llevaban a cabo tareas de investigación y desarrollo para la adaptación de máquinas y la mejora de las herramientas y para la elaboración de programas de trabajo cada vez más complejos. Estaban integradas por ingenieros, técnicos, diseñadores industriales y dibujantes.⁵²⁹

Debido a las dimensiones reducidas del mercado local, la fabricación en serie no era la regla sino la excepción, y se usaba en sectores que destinaban su producción a mercados externos. Sin embargo, aún en los casos en que la producción estaba destinada al mercado interno y era realizada en una escala menor, la IED favoreció la innovación y generó procesos de aprendizaje y de capacitación de técnicos y trabajadores locales.

Además de los frigoríficos, entre las empresas norteamericanas que instalaron tempranamente filiales de producción se encuentran la Corn Refining Products Company y la International Cement Corporation. La primera abasteció al mercado mediante la importación hasta 1928, pero en ese año adquirió la planta de una empresa local y comenzó a producir en el país, incentivada por el aumento de los aranceles sobre productos derivados del maíz. International Cement Corporation decidió producir localmente a causa del carácter perecedero de los bienes que elaboraba y de los aranceles a la importación.⁵³⁰

La textil Algodonera Flandria, filial local de una firma familiar belga que se radicó en Argentina en 1924, comenzó combinando importación y producción *in situ*, importando telas de algodón de consumo masivo y produciendo localmente algunas variedades de mayor calidad, pero desde fines de la década de 1920 fue incrementando la fabricación local. Uno de los principales límites que encontró en los primeros años fue la escasez de mano de obra calificada, lo cual la obligó a poner en marcha programas de capacitación. En una primera etapa se contrataron capataces en Bélgica, que junto con obreros locales calificados instruyeron a los trabajadores. Al comienzo también el personal directivo de la empresa

⁵²⁹ Lobato (2001).

⁵³⁰ Phelps (1936).

participó directamente en dicha tarea. Tanto el presidente de la firma como los responsables de las áreas técnica y administrativa eran belgas con experiencia en la industria textil, y fueron quienes introdujeron las nuevas tecnologías a partir de sus conocimientos previos. Al mismo tiempo, las exigencias del mercado local los llevaron a proponer innovaciones sobre todo en el diseño de productos, tanto en los fabricados en Argentina como en los importados de Bélgica.⁵³¹

En algunas ramas empresas extranjeras participaron en la propiedad y gestión de firmas locales, como en el caso de la siderúrgica Arbed de Luxemburgo, que asoció en 1922 con la metalúrgica Tamet, perteneciente al grupo Tornquist. Los requerimientos técnicos y de capital favorecían el ingreso de firmas extranjeras una vez alcanzada cierta escala.⁵³²

4.3.3. Armado de piezas importadas: transferencia tecnológica y eslabonamientos

En otros casos, como el de las empresas automotrices, las firmas extranjeras armaban piezas importadas del exterior. La decisión de instalar plantas de armado de automotores respondía por una parte a la demanda local y por otra a las ventajas en términos de fletes y aranceles que ofrecía importar las partes en lugar de los coches completos. Argentina ocupaba en 1924 el séptimo lugar en el mundo entre las naciones usuarias de automóviles.⁵³³ Durante la Primera Guerra Mundial la competencia de los europeos en Sudamérica había desaparecido, y las empresas norteamericanas desplegaron estrategias ofensivas para conservar los mercados una vez finalizado el conflicto bélico. En la segunda mitad de la década de 1920, con la exclusión de Canadá, Argentina era el mayor mercado externo de Ford, y entre 1925 y 1929 estuvo por encima de Inglaterra en el ranking de ventas de autos y camiones.⁵³⁴

La planta de armado de Ford en Buenos Aires fue construida en 1920, y era una reproducción en miniatura del Ford Detroit Center en Highland Park. La construcción fue supervisada por el mismo ingeniero de la planta de Highland Park, y todos los materiales fueron importados de los EE.UU., incluyendo una estructura de acero completa. Las filiales de Ford en América Latina desarrollaron su red de vendedores, adaptando sus métodos a las formas de hacer negocios de sus clientes. Los representantes de la empresa capacitaban a los vendedores locales, muchos de ellos radicados en áreas rurales.

⁵³¹ Barbero y Ceva (1998).

⁵³² Gilbert (2001).

⁵³³ Phoebus (1926).

⁵³⁴ Wilkins y Hill (1964).

En una primera etapa Ford no contó con abastecedores locales de autopartes, que sí existían en los países más desarrollados, incluyendo entre ellos a Japón.⁵³⁵ Sin embargo, para fines de la década de 1920 la instalación de las filiales de automotrices había contribuido a un cierto desarrollo de la producción nacional. En primer lugar, creció rápidamente la fabricación local de accesorios para automóviles (portaequipajes, paragolpes, ornamentos, cubre neumáticos y otros), cuya importación fue declinando al final de la década. Los productores locales producían también piezas de repuesto, pero confinadas a un número limitado de productos.⁵³⁶

Al mismo tiempo, se había desarrollado la producción de carrocerías, sobre todo para camiones y autobuses, cubriendo adecuadamente la demanda con buenos niveles de calidad. Los fabricantes de carrocerías no trabajaban en general con diseños *standard*, pero muchos de ellos utilizaban diseños provistos por los importadores. En 1929 no se importaron carrocerías de autobuses, ya que los fletes y los aranceles impedían competir con los fabricantes locales.⁵³⁷

Aún en los casos en que las filiales no realizaran la producción completa de un bien, sus actividades podían contribuir al desarrollo de la industria local y a la difusión de la innovación por diversas vías. Una forma de operar consistía en la producción de algunas partes, la importación de otras y el ensamble en la planta local. En el caso de la Otis Elevator Company, los ascensores eran en su mayoría importados, pero las cabinas, puertas, pozos y aún los sistemas de señalización eran fabricados en Buenos Aires. Algunas unidades menores eran compradas a terceros, y finalmente las diversas partes, algunas importadas, otras de origen local, eran ensambladas en el producto final. En estas instancias probablemente la mitad de la producción total era realizada por la filial.⁵³⁸

4.3.4. Los talleres ferroviarios: de la reparación a la producción

Las subsidiarias de compañías de transporte y de servicios públicos solían efectuar operaciones tanto de producción de algunas partes como de armado y de servicio. Las empresas ferroviarias que operaban en la Argentina contaron tempranamente con talleres de reparaciones que fueron incorporando en forma paulatina actividades de creciente complejidad. En 1913 existían 56 talleres, que ocupaban casi 15.000 trabajadores (10.192

⁵³⁵ Wilkins y Hill (1964).

⁵³⁶ Tewksbury (1929).

⁵³⁷ Tewksbury (1929).

⁵³⁸ Phelps (1936).

obreros y 4.598 peones). En ese año armaron y pusieron en servicio 149 locomotoras, 177 coches de pasajeros y 5.681 vagones de carga. Su personal representaba un 50% del total de ocupados en la rama metalmecánica, y su producción un 15%.⁵³⁹

Los talleres nacieron junto con las compañías de ferrocarriles, siendo concebidos en su origen con la función de reparar material rodante, que se importó libre de impuestos desde 1907. Pero los costos de transporte y la disponibilidad de recursos locales los llevaron a ir incorporando tareas de armado y de fabricación. Con el estallido de la Primera Guerra Mundial dichas actividades se afianzaron debido a la restricción de importaciones, pero ello fue posible en la medida en que hubieran recorrido un sendero evolutivo previo.

Los talleres Gorton del Ferrocarril Central Argentino, que fueron construidos entre 1912 y 1917, eran considerados en 1920 los mayores y mejor equipados talleres de locomotoras en Sudamérica. Llevaban a cabo la reparación de todas las locomotoras de la empresa, el montaje de nuevas locomotoras y la reparación y fabricación de vagones de carga de acero. Estaban compuestos por una fundición, talleres de montaje de locomotoras y vagones, talleres de forja, talleres de mecanizado, calderas, taller de soldadura, taller de ruedas, aserradero, taller de carpintería, taller de pintura y depósitos, y equipados con maquinaria capaz de fabricar cualquier parte de una locomotora. La organización era muy moderna, incluyendo un departamento de ingeniería y un departamento de planeamiento u oficina de control. Un cuerpo de inspectores, integrado por armadores de locomotoras entrenados, presentaba informes diarios a la oficina de control, cuya información era registrada en un *schedule board*. Los talleres de reparación de vagones y coches del Central Argentino realizaban solo tareas de reparación, pero su organización era una de las mejores, ya que usaban los más modernos métodos de planeamiento y control de la producción.⁵⁴⁰

Los talleres de reparación del ferrocarril Sur habían sido construidos originalmente para reparar material rodante, pero estaban mecánicamente equipados para fabricar cualquier parte de una locomotora o un vagón. En la década de 1920 todos los coches de pasajeros o de carga eran producidos en los talleres, y se fabricaban todas las partes de las locomotoras, con la excepción del cuerpo de la caldera y las piezas de acero fundido. Los talleres se habían ido ampliando gradualmente a lo largo de los años, por lo cual algunas partes eran más modernas que otras.⁵⁴¹

⁵³⁹ Dorfman (1970).

⁵⁴⁰ Brady (1926).

⁵⁴¹ Brady (1926).

Los talleres de Ferrocarril Oeste estaban destinados en principio a la reparación, y en circunstancias ordinarias el trabajo de fabricación se limitaba a la reconstrucción de chasis de coches y vagones en viejos moldes. Pero el equipamiento era adecuado para la producción de casi cualquier parte de una locomotora o vagón, y durante la Primera Guerra Mundial algunos vagones fueron fabricados en su totalidad. Los repuestos más comunes, excepto los de acero fundido, se producían en cantidad y se almacenaban, ya que la fabricación local era mucho más conveniente en términos de costos. Los talleres de maquinaria estaban organizados en función de la fabricación y subdivididos, lo máximo posible, por la clase de trabajo y el tipo de máquina. Los ingenieros de ferrocarriles habían prestado mucha atención a la estandarización de las piezas para simplificar la fabricación y reducir el número de variedades de partes que debían guardarse en *stock*.⁵⁴²

4.3.5. Producción a través de relaciones contractuales con empresas locales

Algunas empresas multinacionales no poseían ni operaban plantas de producción, pero fabricaban sus productos a través de relaciones contractuales con firmas locales, que fabricaban bajo el control de una compañía extranjera. Este procedimiento era usado en la fabricación de radios y refrigeradores y en la de moldes para la construcción de caminos. Ninguna empresa local estaba equipada como para realizar todas las operaciones del proceso productivo, pero se establecían contratos con varias firmas para producir las partes específicas y luego el producto era ensamblado.⁵⁴³

Las empresas farmacéuticas usaban muy a menudo este procedimiento. Los acuerdos en algunos casos solo incluían el derecho exclusivo a fabricar un producto con la fórmula y la marca usadas en el país de origen de la firma extranjera, pagando *royalties*. El extremo opuesto era la producción bajo la supervisión directa de un representante de la casa matriz, controlando la empresa extranjera las materias primas, el equipo, el proceso de producción, la fórmula y a menudo la venta del producto terminado. Entre estos dos puntos, existían distintas opciones que dependían del rol asumido por las compañías extranjeras y las firmas locales en la producción y distribución y en el control ejercido por cada una de ellas.⁵⁴⁴

Un ejemplo de este tipo de acuerdos fue el que durante varios años establecieron Colgate Palmolive-Peet Company y la Compañía de Productos Conen (perteneciente al Grupo Tornquist) para la fabricación del jabón Palmolive. Una sección de la fábrica de Conen estaba

⁵⁴² Brady (1926).

⁵⁴³ Phelps (1936).

⁵⁴⁴ Phelps (1936); Thomas (1931).

exclusivamente destinada a dicha función, con equipamiento moderno comprado según sugerencias de Colgate Palmolive, que también proporcionaba las materias primas y supervisaba cuidadosamente las operaciones de fabricación a través de representantes. La empresa extranjera pagaba a Conen por unidad producida.⁵⁴⁵

En otros casos una empresa local o extranjera producía para distintas firmas. De Valle Ltd. era una empresa argentina que fabricaba para J.B.Williams Co; Kolynos Co.; A.S.Hinds y Perfumería Gal de Madrid. La Cía. Argentina Sydney Ross Inc. producía para ella y para Lambert Pharmacal Co., Forhan Co., Williams Medical Co. y Mc Coy Laboratories. En el contrato entre De Valle y Hinds, en la fábrica De Valle se elaboraba en pocos días, con la supervisión de un representante de la casa matriz, la cantidad suficiente para la demanda anual; se almacenaba allí y se iba distribuyendo por pedido. El equipo era propiedad de A.S.Hinds Company, y después de su uso se guardaba hasta que fuera nuevamente necesitado. Una parte de la fábrica era alquilada por Hinds para la producción intermitente y el almacenamiento.

Otra alternativa era que la empresa extranjera tramitara una licencia para fabricar a través de una compañía local, ejerciendo un control mayor, pero ello encarecía los costos de fabricación por la incidencia de los impuestos locales.

Las empresas extranjeras podían comenzar operando mediante contratos con firmas locales para luego establecer sus propias plantas de producción. Unilever empezó fabricando a través de terceros pero en 1927 compró una planta perteneciente a una empresa nacional e inició su propia fabricación.⁵⁴⁶

4.3.6. Licencias y patentes extranjeras

Entre 1900 y 1929 se radicaron en Argentina 1.243 patentes extranjeras, pero en la década del veinte su número ascendió a 8.731.⁵⁴⁷ Al mismo tiempo, las compañías locales incrementaron el uso de licencias extranjeras. En el contexto de una economía abierta, con intercambios intensos con los países más desarrollados y con hábitos de consumo que tomaban como modelo a los de las sociedades más industrializadas, las empresas nacionales debían adaptar su producción a dichos requerimientos. En la medida en que la actividad industrial se fue diversificando el uso de licencias y patentes se intensificó.

⁵⁴⁵ Phelps (1936).

⁵⁴⁶ Thomas (1931).

⁵⁴⁷ Villanueva (1972).

Las empresas multinacionales incidieron de diversas formas en este proceso. Al instalar filiales comerciales y de producción difundieron en el país el uso de nuevos bienes, incentivando su demanda, lo cual sirvió para estimular la competencia de productores locales. En otros casos introducían sus productos en el mercado a través del otorgamiento de licencias a empresarios nacionales. Era habitual, asimismo, que los empresarios más innovadores mantuvieran contactos estrechos con empresas norteamericanas y europeas, y que realizaran viajes periódicos para actualizar sus conocimientos en producción, gestión y distribución.

Tanto en el caso de las empresas productoras de bienes de consumo como en de las que fabricaban insumos y maquinaria, el uso de licencias extranjeras era una de las vías posibles para acceder a nuevas tecnologías de procesos y de productos. El uso de una licencia podía ser un paso previo para la fabricación de modelos propios. En otros casos las empresas copiaban productos importados, y era habitual que combinaran ambas estrategias.

Un ejemplo paradigmático fue el de SIAM Di Tella, empresa metalmecánica fundada en 1910 por tres inmigrantes italianos para la producción de maquinaria para panaderías, que bajo la dirección del Ingeniero Torcuato Di Tella se transformó en una de las mayores firmas industriales del país. En la década de 1920 comenzó la producción de surtidores de nafta con licencia de la Wayne Pump Co. de los EE.UU., a través de un acuerdo vigente entre 1923 y 1927. SIAM fue nombrada agente de Wayne Pump para fabricar y armar partes de los surtidores. Al difundirse en Argentina el uso de automotores creció la demanda, y diversas empresas locales buscaron desarrollar diseños propios, pero con serias dificultades, lo cual llevó a Di Tella a gestionar una licencia extranjera, armando los surtidores con piezas locales e importadas. Al cancelarse el contrato con Wayne la empresa comenzó a fabricar surtidores con su propia marca, contratando a un ingeniero de Fiat.

En 1928 SIAM obtuvo la licencia de la firma norteamericana Permutit, para fabricar equipos de ablandamiento de agua. La compañía estadounidense envió un representante a la Argentina para instruir a SIAM en la fabricación de los tanques, las válvulas y los dispositivos de control, pero el contrato fue rescindido en 1932 debido a que Permutit decidió importar equipos a través de otro representante.⁵⁴⁸

La necesidad de ir integrando hacia atrás la actividad industrial para la producción de insumos también llevó al uso de licencias extranjeras. La firma Celulosa Argentina S.A. se creó en 1929 para la producción de pasta de papel con paja del trigo, utilizando una patente de origen italiano. El ingeniero Humberto Pomilio, inventor de dicha patente, fue incorporado

⁵⁴⁸ Cochran y Reina (1962).

como accionista y miembro del directorio, teniendo a su cargo la dirección técnica de la empresa.⁵⁴⁹

4.3.7. Nuevas técnicas de distribución, de marketing y de publicidad

Durante los años veinte se generalizó el uso de nuevas técnicas de distribución, marketing y publicidad, con una fuerte influencia de los métodos norteamericanos, que tuvieron una amplia difusión en la primera posguerra. Al comienzo la década un informe del Departamento de Comercio de los Estados Unidos describía Buenos Aires como la única ciudad en toda Sudamérica en la que las modernas técnicas publicitarias se habían desarrollado en una escala significativa, si bien enfatizaba que las prácticas publicitarias se encontraban todavía muy lejos de los estándares norteamericanos.⁵⁵⁰

Al final de la década los métodos norteamericanos habían incrementado su influencia. Un hito fundamental fue la creación de agencias de publicidad locales y luego la instalación de filiales de agencias extranjeras, entre ellas John Walter Thompson.⁵⁵¹ En esta etapa la publicidad se fue definiendo como una esfera autónoma, adoptando las características de la propaganda moderna en su función de atraer al consumidor.⁵⁵² También comenzaron a difundirse las ventas por catálogos, que habían comenzado en los años diez, gracias al desarrollo de empresas de transporte terrestre.

Firmas que llevaban varias décadas en el mercado, como la cervecera Quilmes, desplegaron nuevas estrategias publicitarias, recurriendo a los avisos en periódicos, a los afiches y a la publicidad en almanaques y objetos decorativos como ceniceros, posavasos, jarras y destapadores, para ser usados en bares y hogares. Buscaron identificar la marca con imágenes de mujeres que llegaron a conocerse como las “chicas de Quilmes”. Siguiendo las tendencias más novedosas, la empresa proponía la fusión del comercio y el arte a través de la publicidad.⁵⁵³ La empresa Noel, fabricante de chocolates y dulces, incorporó en 1920 a un jefe de publicidad.⁵⁵⁴ SIAM contrató en los años veinte a una agencia de Buenos Aires para que se ocupara de publicitar sus productos en el país, y desde comienzos de la década siguiente apeló crecientemente a la propaganda masiva, cuando empezó a fabricar heladeras

⁵⁴⁹ Celulosa Argentina (1980), Goldstein y Lluch (2010).

⁵⁵⁰ Sanger (1920).

⁵⁵¹ Salvatore (s/f)

⁵⁵² Rocchi (2002).

⁵⁵³ López (2001).

⁵⁵⁴ Rocchi (2002).

de consumo doméstico.⁵⁵⁵ Otras empresas comenzaron a mejorar el empaquetado de sus productos, distribuyéndolos en envases identificados con las marcas.⁵⁵⁶

Nuevos métodos de venta fueron difundidos por las compañías extranjeras establecidas en el país. La filial de Ford creó una red de vendedores a los que instruyó con los métodos norteamericanos.⁵⁵⁷ Como ya indicamos, el sistema de *leasing* fue introducido en el mercado argentino por USMCo, reduciendo los requerimientos de capital para la apertura de fábricas de calzado.⁵⁵⁸ Algunas firmas locales adoptaron los sistemas de venta en cuotas mensuales, siguiendo el modelo norteamericano. En 1922 SIAM vendía los equipos de panadería con pagos del 40% al contado y el 60% restante en 15 cuotas a través de pagarés con vencimientos mensuales. En un viaje a Estados Unidos en 1928 Di Tella estudió métodos de financiación, lo que se tradujo en un aumento de las ventas a crédito con pagos mensuales y en una significativa ampliación de las actividades comerciales de la empresa.⁵⁵⁹

En su conjunto, la evidencia empírica presentada revela la contribución de la inversión extranjera directa a la diversificación y modernización de la industria argentina en los años veinte, no solo a través de la instalación de filiales de producción que introdujeron innovaciones en productos y procesos, sino también a partir de la acción de filiales comerciales importadoras de maquinaria, de la concreción de acuerdos contractuales con firmas locales para la elaboración de bienes y el abastecimiento de partes. La difusión de la innovación no se limitó al ámbito de la producción, sino que se extendió también al de la comercialización, con la introducción de nuevas técnicas de venta y el desarrollo de la publicidad.

La experiencia de Pirelli, a la cual dedicaremos la próxima sección, nos permitirá analizar, en una perspectiva microhistórica, el papel de la inversión extranjera en la industrialización temprana de la Argentina, complementando la información provista por los estudios más generales sobre la IED y sobre la transferencia tecnológica.

⁵⁵⁵ Cochran y Reina (1962).

⁵⁵⁶ CIPA (1981).

⁵⁵⁷ Wilkins & Hill (1964).

⁵⁵⁸ Brock (1919).

⁵⁵⁹ Cochran y Reina (1962).

4.4 Pirelli en Argentina: comercio, redes y empresas (1910-1930)⁵⁶⁰

Italia fue uno de los *late comers* de la industrialización europea, y la expansión multinacional de sus empresas también sufrió un rezago con respecto a otras naciones. Las inversiones externas comenzaron muy lentamente en la primera década del siglo XX, fueron cobrando mayores dimensiones en el período de entreguerras y florecieron durante los años cincuenta y sesenta, en el contexto del denominado “milagro italiano”.⁵⁶¹ Las inversiones italianas en la Argentina siguieron el mismo patrón, con una representación mínima hasta 1920 y una mayor presencia en 1921-1929 y en 1931-39, como consta en el cuadro 4.4.⁵⁶² Entre 1954 y 1967, período de fuerte predominio de las empresas norteamericanas, Italia se convirtió (por primera y única vez) en el principal inversor europeo.⁵⁶³

Pirelli fue la primera multinacional italiana que estableció una filial de producción en la Argentina, con la creación, en 1917, de Pirelli Platense, tras haber operado a través de una filial comercial desde 1910. La nueva empresa se dedicaría a la fabricación de productos de caucho, comenzando con la producción de cables y conductores eléctricos.

El estudio de este caso, como señalamos al comienzo del capítulo, permite reconstruir el proceso de toma de decisiones que llevó a la creación de la filial local, analizar el rol de las comunidades inmigrantes en los procesos de radicación de firmas extranjeras, identificar las modalidades a través de las cuales se concretó la inversión y evaluar el rol de las EMNs en los procesos de transferencia tecnológica.

4.4.1 La expansión multinacional de Pirelli durante la primera economía global

La sociedad G. B. Pirelli e C., creada en 1872, fue la primera empresa fundada en Italia para la producción de artículos de caucho, una rama de la industria característica del proceso de innovación tecnológica de la segunda mitad del siglo XIX, que se encontraba entonces en las primeras etapas de su desarrollo y que entre los países europeos había alcanzado su mayor expansión en Inglaterra.

En sus orígenes Pirelli constituyó una firma de dimensiones modestas, formada con el aporte financiero de su promotor, el ingeniero Giovanni Battista Pirelli, y de un grupo de

⁵⁶⁰ Esta sección se basa en una investigación realizada en el Archivo Pirelli, que fue en parte publicada en Barbero (1990) y en parte utilizada para la elaboración de Barbero, Lanciotti y Wirth (2006).

⁵⁶¹ Berta y Onida (2011).

⁵⁶² Lanciotti y Lluch (2009), p.46. Las empresas radicadas en la década de 1910 eran Martini y Rossi, Ercole Marelli, Pirelli, Fiat y Olivetti. Salvo Pirelli, las demás eran filiales comerciales.

⁵⁶³ Goldstein y Lluch (2010)

miembros de la aristocracia y la burguesía lombardas.⁵⁶⁴ A principios del nuevo siglo no solo había multiplicado significativamente su capital y su producción, sino que se hallaba embarcada en un proceso de multinacionalización que sería uno de los elementos centrales de su evolución y la distinguiría como un caso precoz dentro del conjunto de las empresas italianas.⁵⁶⁵

La expansión de Pirelli tuvo lugar en el marco más general del proceso de industrialización en Italia, que recibió un impulso significativo desde la década en 1880, favorecido por las políticas estatales de protección a la industria a través de la legislación aduanera y de la implementación de medidas de promoción vía la compra a empresas nacionales de suministros para el sector público. Si bien las tarifas aduaneras de 1887 incrementaron la protección a la producción interna de artículos de caucho, fue sobre todo la demanda de bienes para el sector estatal la que tuvo una mayor repercusión en el crecimiento de Pirelli durante los años ochenta.⁵⁶⁶ La empresa suscribió sucesivos contratos con el Gobierno italiano para la instalación de líneas telegráficas submarinas, y a partir de ellos comenzó a penetrar en el mercado internacional de cables submarinos, hasta entonces controlado por unas pocas sociedades británicas.

Esta experiencia fue de una importancia trascendente, ya que la complejidad de la operatoria obligó a Pirelli a introducir sucesivas modificaciones en su estructura, ampliando el capital y perfeccionando su bagaje técnico.⁵⁶⁷ La actividad en este rubro fue acompañada también por los primeros acuerdos llevados a cabo con compañías inglesas para el suministro de tecnología, una práctica que la empresa conservaría en los años sucesivos, si bien combinada en forma creciente con la investigación y el desarrollo.⁵⁶⁸

Junto a los suministros al sector público, el crecimiento de la industria italiana fue generando una demanda sostenida de productos de caucho, y dentro de ella tuvo un peso decisivo el desarrollo de la industria eléctrica. Tras la instalación de la primera central eléctrica en Milán en 1883, se fueron multiplicando las usinas y fueron utilizándose en forma creciente los cursos de agua para la producción de energía hidroeléctrica.⁵⁶⁹ En vísperas de la

⁵⁶⁴ Sobre la formación profesional de Giovanni Battista Pirelli, véase Polese (2006).

⁵⁶⁵ Sobre la evolución de Pirelli en el período 1872-1914 véase Bezza (1986, 1987); Confalonieri (1982); Montenegro (1993); Pirelli (1946); Pirelli y Cía (1910); Pirelli e C. (1922) y Tranfaglia (2010).

⁵⁶⁶ Pirelli (1946), p.23.

⁵⁶⁷ Bezza (1987), p. 67.

⁵⁶⁸ Pirelli e C. (1922), pp. 54-56.

⁵⁶⁹ Para 1895 existían ya en Italia 1243 plantas generadoras de electricidad, con una potencia instalada de 36.021 Kw. Mortara (1981).

Primera Guerra Mundial Italia se encontraba en el quinto lugar en el *ranking* mundial de acuerdo a la potencia eléctrica instalada, en una magnitud similar a la de Rusia y Canadá.⁵⁷⁰

Pirelli había iniciado en los años ochenta la fabricación de cables y conductores eléctricos, pero este rubro amplió notoriamente su incidencia en la producción total de la empresa en la década siguiente, en la que llegó a cubrir más de la mitad de facturación total. También en los noventa comenzó la fabricación de cables de alta tensión, en los que consiguió ubicarse a la vanguardia en el mercado internacional⁵⁷¹.

La diversificación de la producción continuó en la década del noventa con el comienzo de la fabricación de cables telefónicos y de neumáticos. Éste último sector se vio impulsado en un primer momento por la difusión del ciclismo y, desde principios del nuevo siglo, por el desarrollo de la industria automovilística. La afirmación de Pirelli en el mercado de los neumáticos fue más lenta que en el caso de los cables y conductores, entre otros motivos porque el mercado italiano tenía una dotación de automóviles modesta con respecto a otros países europeos y a los EE.UU., y la competencia con otras empresas que producían a una escala mayor era muy áspera. De todos modos, en 1912 también ese rubro se había desarrollado lo suficiente como para ocupar el primer lugar entre los diversos artículos producidos por la empresa.⁵⁷²

La fabricación de una gama muy amplia de productos estuvo en la base de la estrategia empresarial de la sociedad desde comienzos de la década de 1880.⁵⁷³ A diferencia de la gran mayoría de las empresas del rubro Pirelli combinó la producción de cables y la de neumáticos, a la que sumaba la de un creciente número de “artículos varios” destinados al consumo directo y a la industria. Si bien ello complejizaba la gestión de la sociedad, permitía al mismo tiempo reducir riesgos e ir acomodando las decisiones de inversión a las diversas coyunturas.⁵⁷⁴ La introducción de nuevos rubros permitía también hacer frente a la competencia que se iba generando en las actividades tradicionales de la industria del caucho a causa de la instalación de nuevas empresas del sector en Italia.

Más allá de las condiciones favorables que ofrecía el mercado interno, el crecimiento y diversificación de la producción de la Pirelli se sustentaban también en un constante incremento de las exportaciones. Las ventas al exterior se habían iniciado tempranamente, a fines de la década de 1870, pero todavía en 1885 las exportaciones no alcanzaban al 4% del

⁵⁷⁰ Pavese (1986), pp. 33-34.

⁵⁷¹ Confalonieri (1982), p. 409.

⁵⁷² Confalonieri (1982), p. 409.

⁵⁷³ Citado por Pirelli, (1946), p. 18.

⁵⁷⁴ Pirelli (1946), p. 33.

total de la facturación. En ese mismo año las ventas al gobierno italiano cubrían casi el 40 %, pero dicha situación se iría modificando en los años sucesivos y desde la década de 1900 la producción de la empresa se iría orientando cada vez más hacia el mercado.⁵⁷⁵

En 1896 las exportaciones constituyeron casi un tercio del valor de las ventas, y en los años siguientes mantuvieron índices no inferiores al 20 por ciento, creciendo en forma acelerada en vísperas de la Primera Guerra Mundial, hasta llegar al 55% en 1914.⁵⁷⁶ Hasta la década de 1910 el rubro más importante fue el de cables y conductores eléctricos, que en el decenio siguiente fueron superados por los neumáticos.

El principal mercado estaba constituido por los países europeos, pero las exportaciones se dirigían también a los Estados Unidos, América del Sur, Rusia, Australia y Oriente. El crecimiento de las ventas en el exterior fue modificando paulatinamente los sistemas de comercialización. En un principio la empresa operaba a través de representantes, pero desde los inicios del nuevo siglo se instalaron las primeras filiales comerciales en el extranjero, a las que siguieron los establecimientos de producción cuando las condiciones del mercado lo justificaban.

La península ibérica –y dentro de ella fundamentalmente España- constituía el principal destino de las exportaciones de Pirelli a fines del siglo XIX. Hasta entonces las ventas se realizaban a través de representantes en Madrid y Barcelona, pero la sostenida demanda y la política aduanera del gobierno español impulsaron a la empresa a instalar en 1901 una planta de producción en las cercanías de Barcelona, en la localidad de Villanueva y Geltrú (Vilanova i la Geltrú en catalán). En 1914 dicha fábrica había alcanzado una facturación equivalente al 25 por ciento de la de Milán, y producía tanto para el consumo local como para la exportación.⁵⁷⁷

Otro mercado de significativa importancia era el de Gran Bretaña y sus dominios, particularmente en el rubro de los conductores y cables eléctricos. La plaza de Londres tenía además una jerarquía decisiva porque a través de ella se efectuaban las compras de caucho proveniente de plantaciones del sudeste asiático.⁵⁷⁸

En 1909 Pirelli creó una sociedad comercial en Inglaterra con la finalidad de reunir en un solo ente las diversas organizaciones encargadas hasta entonces de llevar a cabo las ventas en Gran Bretaña y las colonias, y de centralizar en dicha sociedad las compras de materias

⁵⁷⁵ Confalonieri (1982), p. 409.

⁵⁷⁶ Bezza (1987), p. 79.

⁵⁷⁷ Confalonieri (1982), p. 407.

⁵⁷⁸ Pirelli (1946), pp. 93-94.

primas. El veloz incremento de las ventas llevó a la creación de una empresa de producción, Pirelli General Cable Works Ltd., mediante la constitución de una *joint venture* con la sociedad inglesa General Electric Company.

Según se afirmaba en el Informe a los accionistas de la Asamblea extraordinaria del 24 de marzo de 1912, la experiencia de los últimos años y el constante desarrollo del comercio de exportación habían puesto en evidencia las ventajas de contar con organizaciones propias de comercialización en el extranjero, en reemplazo de los sistemas de representación o las periódicas visitas de viajantes. La apertura de casas comerciales propias apareció también como un sistema más adecuado para el ingreso en nuevos mercados.⁵⁷⁹

Siguiendo el modelo de la filial inglesa, en 1910 se constituyó una empresa de comercialización en Buenos Aires, tras un viaje al Río de la Plata de uno de los directores de la compañía, y al año siguiente se establecieron filiales de venta en Bruselas y París.⁵⁸⁰ En 1912 quedó constituida una filial comercial en Austria, mercado en el que había alcanzado un importante desarrollo la exportación de neumáticos.

Si bien no es posible medir cuál era la incidencia de las exportaciones a la Argentina en el conjunto de las ventas al exterior de la empresa antes de 1910, ya que los Informes del Directorio ni siquiera discriminan entre América del Norte y del Sur, no cabe duda acerca de que la decisión de establecer una empresa comercial en Buenos Aires, la primera fuera de Europa, encontraba suficiente fundamentación en las posibilidades que ofrecían tanto en el mercado local como el sudamericano, para el cual dicha filial debía actuar como centro de distribución.

En 1913, sobre un total de 14.575.000 liras facturadas por exportaciones desde Italia, 2.518.000 se distribuyeron a través de la casa comercial de Buenos Aires, que ocupaba el segundo lugar detrás de la de Londres.⁵⁸¹

4.4.2 Las potencialidades del mercado argentino

Un modo de observar las perspectivas que abría el mercado argentino para las empresas italianas, más allá de la gran expansión del país durante la primera economía global, consiste en analizar algunos aspectos del intercambio comercial entre Italia y la Argentina desde las últimas décadas del siglo XIX. A partir de los años ochenta el comercio entre ambas

⁵⁷⁹ *Relazione degli amministratori della Società Pirelli e C. all'assemblea degli azionisti*, 24-3-1912 (en adelante *Relazione*), Archivio Storico delle Industrie Pirelli, (ASIP), Racc.33, doc. 911.

⁵⁸⁰ *Relazione*, 24-3-1912.

⁵⁸¹ *Relazione*, 22-3-1914.

naciones sufrió un incremento constante, y las importaciones de productos italianos a la Argentina se multiplicaron por 15 entre 1880 y 1910. En toda esa etapa Italia ocupó alternativamente el cuarto o el quinto lugar entre los países abastecedores de la Argentina en cuanto al monto de sus ventas, cuyo crecimiento fue equivalente a las provenientes de los Estados Unidos.⁵⁸² A su vez, en el conjunto de las ventas italianas al exterior, la Argentina pasó de absorber el 2,75 por ciento en el quinquenio 1876-1880 a cubrir el 7,69 por ciento en el período 1906-1910.⁵⁸³

La relación entre el aumento de las ventas de productos italianos a la Argentina y el flujo masivo de inmigrantes al Río de la Plata fue motivo de reflexión para los contemporáneos. Los tentativos y las ilusiones de transformar a la emigración en un vehículo activo de la integración de Italia en el mercado mundial se manifestaron desde los inicios del proceso migratorio de masas y cobraron fuerza toda vez que el comercio exterior italiano se vio amenazado dentro de la estructura de los intercambios internacionales.⁵⁸⁴

A fines del siglo XIX Luigi Einaudi proponía la “colonización pacífica” de aquellos países que habían recibido un flujo significativo de población desde la Península, promoviendo la exportación de bienes y capitales a las naciones que tradicionalmente habían recibido mano de obra y reforzando los lazos diplomáticos y la presencia de la cultura italiana en los países de inmigración.⁵⁸⁵ Einaudi remarcaba que la demanda de bienes industriales por parte de las colectividades italianas –y se refería fundamentalmente al Río de la Plata– se iría incrementando no solo en razón del número creciente de inmigrantes sino también como consecuencia del aumento del poder adquisitivo y de la diversificación del consumo entre aquellos que habían logrado mejorar su posición económica en el país de destino.⁵⁸⁶

Si la presencia de una nutrida colonia italiana en Argentina podía ser un elemento favorable para el desarrollo de las exportaciones desde la Península, otros factores actuaban en cambio como contrapeso. En primer lugar, todavía en vísperas de la Primera Guerra Mundial la inversión de capitales italianos en la Argentina, como ya señalamos, era extremadamente débil y eso privaba a la industria peninsular de la demanda que podían generar las inversiones en el extranjero. Esta temática aparecía a menudo en las publicaciones

⁵⁸² *Estadística del comercio exterior y de la navegación interior y exterior de la república Argentina correspondiente al año 1880*, Buenos Aires, 1881; *Anuario de la dirección general de estadística correspondiente al año 1900*, Buenos Aires, 1901, *id. correspondiente al año 1910*, Buenos Aires, 1912. Los datos globales fueron extraídos de los anuarios estadísticos correspondientes al período 1880-1910

⁵⁸³ Sori (1979), p. 131.

⁵⁸⁴ Sori (1979), pp.127-133

⁵⁸⁵ Einaudi (1961), p. 167.

⁵⁸⁶ Einaudi (1961), p. 86.

de la Cámara Italiana de Comercio de Buenos Aires, juntos a propuestas concretas sobre posibilidades de inversión.⁵⁸⁷

Dichas publicaciones señalaban también la falta de una política de promoción de las exportaciones por parte de los empresarios italianos –en contraste por ejemplo con los alemanes- y un escaso apoyo por parte del Estado.⁵⁸⁸ Otro fenómeno que se había ido acentuando desde la década de 1890, al cual ya hemos hecho referencia, era el desarrollo de una industria local que tendía a sustituir importaciones, en la que la presencia de inmigrantes italianos era muy elevada, creando una contraposición de intereses entre productores locales y empresarios italianos exportadores. De todos modos ello era en parte compensado por un aumento de la demanda superior a la producción interna y por la posibilidad de diversificar las ventas italianas a la Argentina, reemplazando algunos bienes de consumo por insumos o por productos cuya fabricación requería un mayor desarrollo tecnológico.⁵⁸⁹

También debe señalarse que el saldo comercial era netamente desfavorable a la Argentina, y que el desequilibrio en el intercambio se veía acentuado por el flujo de remesas de los inmigrantes italianos hacia su país de origen, lo que convertía a la Argentina en exportadora de capital hacia la Península.⁵⁹⁰ Una preocupación constante en los comerciantes italianos importadores era que en las compras argentinas se privilegiara a las naciones a las que iban destinados los mayores flujos de exportaciones desde el Río de la Plata.⁵⁹¹

De todos modos, aceptando que no es fácil establecer en qué medida la inmigración masiva de italianos fue un factor clave en el incremento de las ventas desde la Península a la Argentina, no debe dejar de señalarse que la presencia de italianos en la actividad comercial en el país de destino sí parece haber jugado un rol altamente significativo en la promoción del intercambio.⁵⁹² La participación de los italianos era dominante en el comercio al por mayor y entre los minoristas, radicados a lo largo del país, en especial en las zonas urbanas y rurales de mayor inmigración. Existía asimismo un núcleo más reducido de comerciantes importadores, mucho de ellos especializados en la distribución de productos italianos –alimentos, bebidas,

⁵⁸⁷ Por ejemplo en los números de junio, septiembre y octubre de 1908 de los *Bollettini Mensili* de la Cámara fue publicada una serie de artículos sobre la necesidad de fomentar las inversiones italianas en la Argentina, en particular en el sector ferroviario.

⁵⁸⁸ Una síntesis de esta posición de la Cámara en: Comitato della Camera Italiana di Commercio ed Arti (1911). En particular los artículos relativos al intercambio entre Italia y la Argentina.

⁵⁸⁹ Franzoni (1898).

⁵⁹⁰ De Rosa (1985), p.23.

⁵⁹¹ Comitato Nazionale per le Esposizioni e le Esportazioni Italiane all'estero (1911), p. 23.

⁵⁹² Franzoni (1898), p. 56.

tabaco- y desde la década de 1880 se habían establecido en Buenos Aires las primeras filiales comerciales de empresas peninsulares.⁵⁹³

La posibilidad de contar con un mercado étnico que prefiriera los productos italianos a los de otro origen estaba en la base de la estrategia de algunas empresas que promovieron sus exportaciones al Río de la Plata desde los años ochenta. El proyecto más ambicioso en la creación de redes comerciales fue la constitución en Milán, en 1890, de la Società Enrico dell'Acqua &C, destinada a la exportación de productos italianos a América del Sur, promovida el industrial textil Enrico Dell'Acqua, el *principe mercante* que sirvió de inspiración a Luigi Einaudi. A fines de la década de 1880 Dell'Acqua había iniciado la venta de su producción en la Argentina, y el éxito obtenido lo llevó a impulsar la creación de una sociedad exportadora, a la que aportaron capitales otros industriales textiles y que actuaba como representante de más de 150 empresas italianas, en su mayoría de dicho rubro.⁵⁹⁴

En el seno de la colectividad italiana en la Argentina era evidente ya desde la década de 1870 la existencia de grupos empresarios con actividades diversificadas que se irían afirmando en los años sucesivos, tema que ya hemos desarrollado en el capítulo 2. La existencia de una élite económica de origen italiano podría contribuir a facilitar la inserción de empresas peninsulares en el mercado local, a través tanto del comercio como de la inversión directa. Desde principios de siglo se fue incrementando asimismo la inmigración de profesionales, en su mayoría ingenieros, que contribuirían a estrechar los lazos económicos entre Italia y la Argentina.⁵⁹⁵

Las exportaciones italianas a la Argentina estaban constituidas primordialmente por bienes de consumo, entre los que predominaban los alimentos, las bebidas y los productos textiles. Los principales rubros eran los tejidos de algodón, los vinos y vermouths, el aceite de oliva, los quesos y el arroz, que alcanzaron en conjunto el 43% del total de 1910.⁵⁹⁶ El neto predominio de estos bienes reflejaba no solo las peculiares características de la demanda sino también las condiciones de la industria italiana a comienzos de siglo. De todos modos, ya en 1910 se perfilaba una mayor diversificación, gracias al aumento, en el quinquenio previo, de las ventas de dínamos y motores eléctricos, cables eléctricos y automotores.⁵⁹⁷

⁵⁹³ Entre ellas Cinzano, Martini e Rossi, Fratelli Boano y otras, dedicadas a la importación de vinos, vermouths y licores.

⁵⁹⁴ Einaudi (1961), pp. 302-303; Romano (1988).

⁵⁹⁵ Desde fines de la década de 1880 se constituyó en Italia un número creciente de escuelas de formación y especialización para ingenieros electrotécnicos. Pavese (1986), pp. 32-33.

⁵⁹⁶ Comitato Nazionale per le Esposizioni e le Esportazioni Italiane all'estero (1911), pp. 26-27.

⁵⁹⁷ Comitato della Camera Italiana di Commercio ed Arti (1911), pp. 129-153 y 401-420.

El aumento de la importación de estos productos no tradicionales desde Italia era en gran medida consecuencia de la generalización del uso de la energía eléctrica en la Argentina, gracias a la instalación de centrales destinadas a la iluminación y a la producción de fuerza motriz para el transporte y la industria. La demanda generada por el crecimiento del sector eléctrico había llevado a algunas empresas italianas del rubro a intensificar su presencia en la plaza, a través tanto de representantes como de la instalación de filiales comerciales, apoyándose al mismo tiempo en un grupo de ingenieros peninsulares que tenían una actuación destacada en el ámbito de las compañías eléctricas. Ercole Marelli, fabricante de motores y maquinaria eléctrica, había abierto en la primera década del siglo una filial de comercialización en Buenos Aires, tras haber aumentado en forma notable sus exportaciones a América del Sur y Franco Tosi, que tenía como representante local al ingeniero italiano Juan Carosio, también había incrementado sensiblemente sus ventas.⁵⁹⁸ Pirelli había actuado a través de un representante entre 1898 y 1910, pero en ese año instaló la filial comercial de Buenos Aires, y en el ramo de las empresas productoras de cables operaba también en la plaza, a través de una representación, la S. A. Ing. V. Tedeschi & C. de Torino.⁵⁹⁹

En la primera década del siglo se iniciaba asimismo en el mercado argentino la demanda de automóviles, y aunque la expansión de este sector se aceleró a partir del fin de la guerra, iba creando nuevos espacios en el área de los transportes, hasta entonces monopolizada por ferrocarriles y tranvías predominantes ingleses. Fue en este marco de expansión de la demanda y de transformaciones en la economía argentina que Pirelli estableció su filial comercial en el país, decisión que fue acompañada por una serie de pasos concretos que afianzaron la posición de la empresa en el mercado local.

4.4.3 Apertura de la filial comercial en Buenos Aires

Una carta enviada en septiembre de 1910 a los colaboradores del hasta entonces representante de Pirelli en Buenos Aires, Alvaro Company, sintetizaba las nuevas líneas de acción que la empresa se proponía llevar adelante en la Argentina. Junto a la necesidad de organizar en forma más eficaz las ventas, se señalaba la conveniencia de sacar provecho de los gastos ocasionados por la participación de la empresa en la Exposición de Buenos Aires de 1910, en ocasión del Centenario de la Revolución de Mayo, así como de aprovechar las

⁵⁹⁸ Comitato Nazionale per le Esposizioni e le Esportazioni Italiane all'estero (1911), p. 64.

⁵⁹⁹ Comitato Nazionale per le Esposizioni e le Esportazioni Italiane all'estero (1911), p. 67.

nuevas posibilidades que se abrían tras el viaje de Alberto Pirelli a Buenos Aires en ese mismo año.⁶⁰⁰

La Exposición del Centenario había significado en alguna medida un paso adelante en la promoción del intercambio entre Italia y la Argentina, dado que el gobierno italiano alentó la participación de industriales a través de la acción del Comité Nacional para las exposiciones en el exterior y las exportaciones italianas, con el objeto de afianzar la presencia de la producción italiana en la Argentina.⁶⁰¹ La participación de Pirelli en la exposición implicó un fortalecimiento de la posición de la empresa en el mercado local y podría considerarse el paso inmediatamente anterior a la apertura de la filial comercial, dado que se tomaron todos los recaudos para jerarquizar su presencia dentro del pabellón italiano y los bienes expuestos en su stand abarcaban prácticamente toda la gama productiva, desde cables y neumáticos hasta una amplia cantidad de “artículos varios”.⁶⁰²

Un acontecimiento sin duda más relevante fue el viaje realizado a Buenos Aires en septiembre de 1910 por Alberto Pirelli -que desde 1904 había asumido la dirección de la empresa junto con su hermano Piero- con la finalidad de evaluar las oportunidades de inversión que ofrecía el mercado argentino, así como las modalidades que podría adquirir desde entonces la acción de la Pirelli en el país.⁶⁰³

Como consecuencia de este viaje se tomaron dos determinaciones clave: la de abrir la filial comercial de Buenos Aires y la de participar en sociedades eléctricas en diversos países latinoamericanos, con la finalidad de incrementar las ventas de cables y conductores.⁶⁰⁴ Esta última decisión se materializó en el caso de la Argentina con la participación de Pirelli en la creación, en 1911, de la Compañía Ítalo Argentina de Electricidad, a la cual nos hemos referido brevemente en el capítulo 2, y a la cual dedicaremos la próxima sección.

4.4.4 La creación de la Compañía Ítalo Argentina de Electricidad (CIAE)

El proceso de electrificación comenzó en la Argentina a fines de la década de 1880, en forma paralela a la difusión de los sistemas eléctricos a nivel global, cuya expansión se consolidaría

⁶⁰⁰ Carta de la Gerencia al Sr. Alessandro Radaelli, 28-9-1910, ASIP, Racc. 32, N° 890.

⁶⁰¹ Comitato Nazionale per le Esposizioni e le Esportazioni Italiane all'estero (1911), p. 33.

⁶⁰² *Elenco delle 14 sezioni dell'Esposizione internazionale di Ferrovie e Trasporti di Buenos Aires e specificazione dei vari prodotti dello Stabilimento Pirelli che possano essere classificati nelle singole sezioni*, ASIP, racc 31, N°849.

⁶⁰³ Sobre Alberto Pirelli véase Tranfaglia (2010)

⁶⁰⁴ Pirelli (1946), p. 116 y *Relazione*, 24-3-1912, ASIP, racc. 33, N°911.

poco después, con la constitución de grandes *holdings* especializados en la instalación y gestión de empresas productoras y distribuidoras de electricidad a fines del siglo XIX.⁶⁰⁵

En la ciudad de Buenos Aires, la generación y distribución de energía eléctrica estuvo, en sus inicios, a cargo de la Compañía de Electricidad del Río de la Plata, una *free-standing company* de origen británico. Poco después, en 1898, se instaló la Compañía Alemana Transatlántica de Electricidad (CATE-DUEG), con capitales de AEG (una de las dos mayores empresas alemanas productoras de material electrotécnico) y de los bancos de inversión asociados a ella. La CATE contaba con dos sedes y dos directorios, en Berlín y en Buenos Aires respectivamente, y desde esta última ciudad desarrolló una política de expansión en Argentina y otros países de América del Sur. A comienzos del siglo XX instaló una usina propia en Buenos Aires y adquirió las instalaciones eléctricas de las empresas británicas que operaban en la ciudad (la Compañía de Electricidad del Río de la Plata y la Compañía Primitiva de Gas y Electricidad de Buenos Aires, creada en 1900), convirtiéndose en la única productora y distribuidora de electricidad en la capital del país. En 1907, obtuvo la concesión por cincuenta años por parte del gobierno municipal, y tres años después puso en servicio una nueva usina en Dock Sud (en el límite sur de la ciudad), ampliando considerablemente su capacidad instalada.⁶⁰⁶

La creación de la Compañía Ítalo Argentina de Electricidad (CIAE) en 1911 rompió el monopolio de la CATE e implicó el ingreso en el negocio eléctrico local de un consorcio de inversores suizos e italianos. Fue constituida por iniciativa del ingeniero italiano Juan Carosio, que consiguió comprometer, en primer lugar, a empresarios italianos radicados en Buenos Aires; en segundo término, a dos empresas italianas fabricantes de material eléctrico – Pirelli y Franco Tosi- junto con un grupo de inversores privados peninsulares; y por último, al grupo suizo conformado por la compañía holding Motor (cuya creación había sido promovida por Brown Boveri -fabricante de productos electrotécnicos- con la participación de bancos suizos y alemanes) y los bancos Leu & Co. y Unión de Bancos Suizos.⁶⁰⁷

Los pormenores de la constitución de la nueva sociedad ofrecen información relevante sobre las formas que adquirió la inversión extranjera en la Argentina en las primeras décadas del siglo XX, sobre el rol de las comunidades inmigrantes como puentes entre los EMNs y el mercado local, sobre las tensiones que existían en el mercado argentino no solo entre inversores de distintas nacionalidades –alemanes, ingleses, franceses, suizos, italianos- sino

⁶⁰⁵ Hausman, Hertner, y Wilkins (2008), cap.2.

⁶⁰⁶ Hausman, Hertner y Wilkins (2008), pp. 99-100; Lanciotti (2008), pp.411-412.

⁶⁰⁷ Segreto (1994), pp. 163-168; Hausman, Hertner y Wilkins (2008), p. 101, 136; Segreto (1986), pp. 175-210.

también entre distintos grupos de la colectividad italiana, y sobre las vinculaciones entre empresarios y Estado.

Los promotores: el rol de los ingenieros italianos

A comienzos del siglo XX, operaban en la Argentina dos grandes tipos de compañías eléctricas. Por una parte, sociedades creadas en el exterior, financiadas por capitales europeos (*free-standing companies* y compañías subsidiarias de *holdings* internacionales asociados a grandes empresas y bancos); y por otra, empresas constituidas en el país, promovidas por ingenieros y financiadas por inversores locales y extranjeros.⁶⁰⁸

El rol de los ingenieros en el nacimiento de empresas eléctricas ha sido destacado por la literatura especializada. Solían ser promotores de la creación de nuevas compañías, o bien ser contratados como consultores para evaluar la factibilidad de proyectos, debido a la alta complejidad técnica de la construcción y gestión de empresas generadoras y distribuidoras de electricidad.⁶⁰⁹

Dada la escasa dotación de recursos técnicos y gerenciales en la Argentina de fines del XIX y principios del XX, los ingenieros actuaban como representantes de diversas compañías europeas y participaban en emprendimientos con inversores de diversos orígenes. En la década previa al estallido de la Primera Guerra Mundial, Buenos Aires fue escenario del accionar de dos ingenieros italianos -Juan Carosio y Mauro Herlitzka- que movilizaron grupos de inversores locales y extranjeros para el establecimiento de compañías generadoras y/o distribuidoras de electricidad en diversas ciudades del país. Los promotores no solo ocupaban cargos directivos en las compañías cuya creación motorizaban sino que recibían una compensación por su función, en general en acciones liberadas. También tenían la posibilidad de intermediar en la compra de equipos e insumos a través de sus propias compañías importadoras. De esta forma combinaban sus habilidades técnicas y gerenciales con oportunidades comerciales.

Carosio había arribado a la Argentina en 1899 como representante de Franco Tosi, empresa fabricante de productos electrotécnicos para la cual había trabajado en Italia. En Buenos Aires, fue también representante de AEG e integró el directorio de la Compañía Industrial de Electricidad del Río de la Plata, dedicada a la fabricación de lámparas de arco y a la distribución de material eléctrico de AEG y Franco Tosi en Argentina.⁶¹⁰

⁶⁰⁸ Lanciotti (2008), pp. 408-421.

⁶⁰⁹ Hausman, Hertner y Wilkins (2008), pp. 56-59.

⁶¹⁰ *The Argentine Year's Book* (1912), p. 388.

En las pequeñas centrales periféricas de ciudades del Interior y en áreas rurales los motores Tosi de mediana y baja potencia competían con ventajas. Carosio promovió entonces la creación de empresas eléctricas en distintas provincias de la Argentina y obtuvo también concesiones en Paraguay para la provisión de alumbrado y para la instalación y operación del servicio de tranvías eléctricos.⁶¹¹ En 1911, año de la creación de la CIAE, Carosio era director general de la Compañía Industrial de Electricidad del Río de la Plata (CIE) y de la Compañía de Electricidad de la Provincia de Buenos Aires (CEP).⁶¹²

Mauro Herlitzka se había graduado en Turín, había trabajado dos años en Siemens & Halske en Alemania, y a su regreso a Italia había ingresado a Pirelli como director del laboratorio de electrotécnica. Después de un año retornó a Siemens & Halske de Berlín, de donde pasó a AEG como ingeniero jefe del departamento de construcción de usinas eléctricas. En 1897 fue enviado a Buenos Aires para estudiar la posibilidad de instalar una usina eléctrica, proyecto que culminaría con la creación de la CATE, de la cual Herlitzka fue director gerente entre 1901 y 1910, años en los cuales la compañía se expandió en Argentina, Chile y Uruguay. Durante esta etapa, Herlitzka mantuvo estrechas relaciones con Pirelli y Franco Tosi, abastecedoras de la empresa alemana. Al igual que Carosio, fue promotor de la fundación de compañías eléctricas asociado con inversores locales y extranjeros, estableciendo fluidas relaciones con el Banco Francés del Río de la Plata. El consorcio por él liderado promovió la creación de siete empresas eléctricas en el interior del país, la mayoría de ellas administradas por una empresa matriz, la Compañía Anglo Argentina de Electricidad (1906).⁶¹³

Si bien Carosio y Herlitzka habían participado en un emprendimiento común en 1909 –la Compañía General de Electricidad de Córdoba– en el momento en que se creó la CIAE se hallaban fuertemente enfrentados y liderando proyectos alternativos. Ambos contaban con conocimiento técnico y experiencia en la creación y gestión de centrales eléctricas y conocían el mercado local y sus requerimientos, pero además poseían una vasta red de relaciones que incluía a las empresas europeas fabricantes de material eléctrico, a la comunidad de negocios de Buenos Aires (en particular pero no exclusivamente a la colectividad italiana) y a autoridades políticas a nivel municipal, provincial y nacional.

A principios de la década de 1910 ambos se embarcaron, en forma independiente, en la iniciativa de formar una nueva compañía eléctrica para abastecer a Buenos Aires, una

⁶¹¹ Petriella y Sosa Miatello (1976), pp. 147-148.

⁶¹² P. Vaccari a A. Pirelli, 4-10-1911, Archivio Storico delle Industrie Pirelli (ASIP), Racc. 37, n° 1068 (CIAE).

⁶¹³ Petriella y Sosa Miatello (1976), pp. 359-360; Regalsky (2001), pp. 224-231.

ciudad en continuo crecimiento cuyas autoridades veían con buenos ojos el otorgamiento de concesiones a empresas que pudieran poner fin al monopolio alemán. En la mira de Carosio y Herlitzka, a la hora de formar un consorcio de inversores, estaban en primer lugar las empresas italianas abastecedoras de equipos e insumos que actuaban en la plaza de Buenos Aires, como Franco Tosi, Ercole Marelli y Pirelli.

Además de sus relaciones comerciales con firmas peninsulares, Carosio había establecido vínculos sólidos con Pietro Vaccari, otro ingeniero italiano que había sido gerente general de la Compañía General de Fósforos, a la que nos hemos referido en el capítulo 2. Ambos eran socios en la Compañía Industrial de Electricidad del Río de la Plata. Vaccari, que a comienzos de la década de 1910 residía en Milán, tuvo un rol clave en la relación con los inversores europeos, actuando de puente entre éstos y Carosio. Tenía una comunicación muy fluida con Alberto Pirelli, que se evidencia en toda la correspondencia que mantuvieron en el proceso de creación de la CIAE, y contactos directos con Tosi y con el *holding* suizo Motor⁶¹⁴.

En Buenos Aires Carosio estaba muy vinculado con el Grupo Devoto y con accionistas y directores del Banco de Italia y Río de la Plata. Gracias a su iniciativa y a sus redes de relaciones consiguió comprometer a distintos grupos de inversores en Argentina y en Europa en el proyecto de creación de la Compañía Ítalo Argentina de Electricidad, que se concretó en agosto de 1911.⁶¹⁵

Entre los argumentos presentados por Carosio se destacaba el hecho de que la Compañía de Electricidad de la Provincia de Buenos Aires había sido vendida a capitales ingleses y que los nuevos propietarios habían decidido limitar su accionar al desarrollo de las dos centrales que ya poseían. Quedaban así abiertas oportunidades para crear nuevas usinas y para absorber pequeñas centrales independientes, que podían ser aprovechadas por la CIAE. Para octubre de 1911 se había adquirido la central de Dolores (en la provincia de Buenos Aires) y estaban en vista otras tres en la misma provincia⁶¹⁶.

La importancia de los vínculos personales en los orígenes de la compañía se evidencia en una carta de Alberto Pirelli a Victorio Valdani, en la que manifestaba que “era un negocio que se llevaba a cabo sobre la base de la confianza en el señor Carosio”.⁶¹⁷ Dos meses más tarde, en una carta a Mauro Herlitzka, Alberto Pirelli afirmaba que habría preferido la

⁶¹⁴ ASIP, Racc. 37, n° 1068, CIAE.

⁶¹⁵ P. Vaccari a A. Pirelli, 21-10-1911, ASIP, CIAE.

⁶¹⁶ P. Vaccari. a A. Pirelli, 4-10-1911, ASIP, CIAE.

⁶¹⁷ A. Pirelli a V. Valdani, 6-9-1911; ASIP, CIAE.

constitución de un sindicato de amplia base en Italia para participar en diversas empresas (y no en una sola compañía), pero que las presiones recibidas por parte de buenos amigos y la constitución de un grupo que revestía “un simpático carácter de italianidad” había llevado a Pirelli a adherir al proyecto. También mencionaba que los intentos llevados a cabo por Herlitzka durante el año anterior para crear una sociedad no habían llegado a buen puerto.⁶¹⁸

El rol activo de los ingenieros italianos no se limitó al momento fundacional de la empresa, sino que continuó siendo clave a lo largo de su historia. Carosio fue presidente de la CIAE desde el momento en que ésta fue creada hasta su muerte, acaecida en 1959. Otro ingeniero que tuvo un papel protagónico fue Agustín Zamboni, nacido en Italia (1883) y graduado en el Politécnico de Milán. Fue director general de las Usinas Eléctricas del Estado en Montevideo entre 1907 y 1914. Desde entonces se incorporó a la CIAE como director general, conservando dicho cargo hasta 1964. En 1959, a la muerte de Carosio, asumió también la presidencia, que ocupó hasta 1969, año de su fallecimiento.⁶¹⁹

La financiación de la CIAE: los inversores de Buenos Aires

Dada la magnitud de la inversión necesaria para la constitución de la CIAE, participó en ella, como ya mencionamos, un grupo de accionistas diversos, que incluyó en un primer momento a inversores privados de Buenos Aires e Italia, a dos empresas industriales italianas – Pirelli y Franco Tosi-, a un *holding* eléctrico suizo –Motor, liderado por Brown Boveri-, y a dos bancos de la misma nacionalidad: Leu & Co. y Unión de Bancos Suizos (Schweizerische Bankgesellschaft).

La vinculación de Carosio con la comunidad italiana de negocios en Buenos Aires, en particular con empresarios ligados al Banco de Italia y Río de la Plata, le permitió reclutar a un destacado núcleo de inversores locales que suscribieron 10.000 acciones, equivalentes al 37% del total del capital inicial.⁶²⁰ De acuerdo a las estimaciones de Pietro Vaccari el número de acciones en poder de este grupo habría sido mayor, ya que calculaba que entre los Devoto y Ocampo poseían 4.000 acciones más, con lo cual la participación del grupo se elevaba al 46% (ver cuadro 4.5). Carosio, por su parte, sospechaba que también Belleli y Poli eran

⁶¹⁸ A. Pirelli a M. Herlitzka, 9-11-1911, ASIP, CIAE.

⁶¹⁹ En 1964 renunció a la dirección general pero conservó los cargos de presidente y director general. CIAE, *Memorias y Balances*; Petriella y Sosa Miatello (1976).

⁶²⁰ P. Vaccari a A. Pirelli, 21-1-1913, ASIP, CIAE. En el primer momento el grupo de Buenos Aires había suscripto al menos el 50% del capital inicial previsto, que ascendía a \$m/n 2.000.000. Este monto fue ascendiendo paulatinamente hasta alcanzar los \$m/n 5.000.000

propietarios de un número mayor que el figuraba oficialmente⁶²¹. La distribución de las acciones en el grupo de Buenos Aires puede observarse en el cuadro 4.5.

Cuadro 4.5 Inversores del grupo de Buenos Aires en la constitución de la Compañía Italo Argentina de Electricidad (1911)

| Inversor | Cantidad de acciones | Valor en \$ m/n |
|-------------------|----------------------|-----------------|
| Juan Carosio | 1.700 | 170.000 |
| Devoto y Cia | 1.600 | 160.000 |
| Narciso Ocampo | 1.600 | 160.000 |
| Ezio Belelli | 1.500 | 150.000 |
| Julio Poli | 1.500 | 150.000 |
| Ricardo Fernández | 400 | 40.000 |
| Víctorio Valdani | 1.200 | 120.000 |
| Alfredo Demarchi | 500 | 50.000 |
| Total | 10.000 | 1.000.000 |

Fuente: Carta de Pietro Vaccari a Alberto Pirelli, 21-01-1913, Archivio Storico delle Industrie Pirelli, Racc. 37, N° 1068 (CIAE).

La composición del grupo de Buenos Aires refleja en primer lugar el rol protagónico que tenían en él empresarios vinculados al Banco de Italia y Rio de la Plata (BIRP), varios de los cuales eran miembros conspicuos de la élite italiana (los hermanos Devoto y Alfredo Demarchi) o de la élite local (Narciso Ocampo y Ricardo Fernández), con fluidos contactos con el poder político.⁶²² El BIRP no podía reglamentariamente participar como accionista en sociedades, pero estuvo a cargo de la suscripción de la nueva compañía en Buenos Aires, y era considerado por Carosio como institución promotora del nuevo emprendimiento.⁶²³

Cabe destacar el caso de Valdani, a quien ya mencionamos en el capítulo 2, ingeniero italiano que había ingresado en Pirelli en 1899, comenzando su carrera como secretario particular del ingeniero Giovanni Battista Pirelli y ocupando más tarde importantes cargos en la compañía en Milán y en Barcelona. En 1906, Valdani fue enviado por Pirelli a varios países de América del Sur con el objeto de estudiar *in situ* el desarrollo de las ventas y de elevar un informe sobre la situación de la empresa en dichos mercados. Su permanencia en la

⁶²¹ *Ibid.*

⁶²² Para más detalles sobre los accionistas del grupo de Buenos Aires, véase el capítulo 2, sección 2.4.6.

⁶²³ P.Vaccari a A.Pirelli, 4-10-1911, ASIP, CIAE. Poli y Belelli, ambos funcionarios del BIRP, recibieron junto con Carosio una compensación en acciones liberadas por su función de promotores de la creación de la CIAE.

Argentina, que se prolongó por un período de casi seis meses, tuvo consecuencias no previstas, ya que a raíz de ella le fue ofrecida la gerencia de la Compañía General de Fósforos, función en la que reemplazó a Pietro Vaccari. Si bien al trasladarse a la Argentina Valdani renunció a sus funciones en Pirelli, siguió manteniendo contactos permanentes con la empresa, colaborando con la instalación de la filial de Buenos Aires, de la que formó parte desde 1917.⁶²⁴

A partir de la creación de la CIAE y del momento en que comenzaron a construirse las primeras instalaciones, el grupo de Buenos Aires pasó a tener una participación menor en el capital de la empresa, pero conservó una representación destacada en el directorio. Como ya mencionamos, Carosio fue presidente hasta su fallecimiento en 1959, y otros miembros del grupo fundador ocuparon por muchos años –en general hasta su muerte– los cargos de vicepresidente y de vocales. El síndico de la CIAE hasta 1950, José Daneo, lo era también del Banco de Italia y Río de la Plata.⁶²⁵

Los inversores italianos

Los primeros socios europeos que decidieron adherirse a la propuesta de Carosio fueron Pirelli y Cia y Franco Tosi, en septiembre de 1911. Ambas empresas italianas habían decidido participar en la nueva sociedad con el fin de garantizar su rol de abastecedoras de material eléctrico: Pirelli la proveería de cables y Franco Tosi de motores de vapor generadores de energía. Carosio garantizaba que la participación de Pirelli y Tosi les aseguraría órdenes de provisión no solo para la CIAE sino también para la Compañía de Electricidad de la Provincia de Buenos Aires y otras, abastecidas por la Compañía Industrial de Electricidad (CIE), de la que Carosio era director general y Vaccari socio.⁶²⁶

Las dos compañías industriales italianas operaban en el mercado argentino en el momento de creación de la CIAE, compitiendo con las empresas alemanas. Como ya hemos mencionado, Pirelli había creado su filial comercial en 1910 y Franco Tosi tenía como representante en Buenos Aires a Carosio. La participación financiera en empresas de gestión de servicios eléctricos, con el fin de asegurar el suministro de equipos e insumos, había sido

⁶²⁴ Scorza (1955); Petriella y Sosa Miatello (1976), pp. 682-684.

⁶²⁵ CIAE, *Memoria y Balance*, 1917-1950. Valdani se retiró en 1941 por razones de orden político, dado que era un miembro destacado del movimiento fascista en Argentina.

⁶²⁶ *Promemoria circa la seduta coi Signori Pietro Vaccari e Gianfranco Tosi per la partecipazione a una costituenda Società per imprese elettriche in Argentina*, 9-9-1911, ASIP, CIAE.

una estrategia difundida inicialmente por las multinacionales alemanas productoras de material eléctrico, y con esa finalidad AEG había motorizado la creación de la CATE.⁶²⁷

Inicialmente el grupo italiano decidió participar con \$400.000 (4.000 acciones), de los cuales Tosi aportaría el 49%, Pirelli el 34% y Vaccari el 17%. Se reservaba a dicho grupo la posibilidad de una opción sobre el aumento de capital, con una cuota que podría ser ofrecida a Brown Boveri y otros grupos. Los tres suscriptores formarían un sindicato con el fin de negociar las acciones y la representación en el directorio. Más adelante los italianos aumentaron su participación accionaria: Pirelli suscribió 1810, Tosi, 1950, y Vaccari y sus amigos, 3573; en total correspondían a \$ m/n 733.300, casi el doble del valor inicial.⁶²⁸

Pirelli firmó acuerdos con la CIAE y con la CIE para garantizar su condición de proveedor de cables y otros bienes. La CIAE daría preferencia a Pirelli y Cia. para el abastecimiento de cables y conductores eléctricos, alambre de cobre y artículos de caucho en general, en compensación por la ayuda proporcionada por la firma italiana en la promoción y constitución de la CIAE. La CIE, por su parte, daría preferencia en sus compras a los productos de Pirelli y Cia., y la bonificaría con la mitad de la comisión del 10% que la CIE estaba autorizada a cobrar por sus ventas a la CIAE. Pirelli se comprometía a su vez a otorgar a la CIE una comisión del 2% sobre las ventas que realizara a la Compañía de Electricidad de la Provincia de Buenos Aires y a la Compañía Eléctrica del Norte.⁶²⁹

Cabe destacar que durante las tratativas entre el grupo promotor de la CIAE y Pirelli y Cia. surgieron tensiones que son testimonio de los límites de la confianza que la empresa italiana tenía en el promotor de la iniciativa y de la diversidad de intereses entre éste y los accionistas. Desde el primer momento, las empresas italianas trataron de garantizar su participación en el control de la nueva sociedad a través de representantes en el Directorio. Pirelli propuso que se reservara un puesto para un representante del grupo italiano entre los directores, sugiriendo a Alfredo Gessaroli (presidente de la filial comercial de Buenos Aires desde 1911), como síndico de la CIAE y a Victorio Valdani como vocal; más adelante Gessaroli fue propuesto como síndico suplente.⁶³⁰ También se contemplaba la posibilidad de participar en la designación de un Director Técnico, consensuado con Carosio.⁶³¹ El grupo de Buenos Aires, por su parte, proponía originalmente un directorio compuesto por Carosio

⁶²⁷ Hertner (1986), pp. 145–59.

⁶²⁸ P. Vaccari a A. Pirelli, 21-01-1913, ASIP, CIAE.

⁶²⁹ Convenzioni fra Pirelli & C. e CIA/CIE, ASIP, CIAE.

⁶³⁰ Promemoria circa la seduta coi Signori Pietro Vaccari e Gianfranco Tosi per la partecipazione a una costituenda Società per imprese elettriche in Argentina, 9-9-1911, ASIP, CIAE.

⁶³¹ Promemoria della seduta tenutasi il giorno 9-11-1911 presso il Signor Vaccari, ASIP, CIAE.

como presidente, Ricardo Fernández como vice, y Narciso Ocampo y Ezio Belelli como vocales, a los que se sumaría “una de las mayores personalidades de la Colonia Italiana”.⁶³²

El primer directorio quedó integrado tal como lo proponía el grupo de Buenos Aires, sumándose Federico Devoto como vocal y Julio Poli como síndico.⁶³³ Más adelante, sin embargo, se amplió el número de directores y se incorporaron representantes de los inversores europeos.⁶³⁴

Un segundo punto de conflicto fue la compensación a los promotores, que de acuerdo a la proposición original de Carosio recibirían 5.000 acciones liberadas de la CIAE en retribución por su función. Tosi y Pirelli exigían recibir el 10% de dichas acciones.⁶³⁵ De acuerdo a los estatutos de la compañía solo los socios iniciadores –Carosio, Poli y Belelli- se hicieron acreedores a las acciones liberadas.⁶³⁶

Los fabricantes europeos exigieron un compromiso oficial por parte de Carosio de que tendrían preferencia como proveedores de la nueva sociedad, dado que éste, como presidente de la CIE, mantenía relaciones comerciales con empresas británicas y alemanas, entre ellas Siemens y AEG. Los representantes de Pirelli señalaban que la dimensión y la importancia de los otros intereses de Carosio creaban incertidumbre sobre el futuro de la empresa en cuanto a sus relaciones con la CIAE, y condicionaban su apoyo financiero y el que pudieran obtener de otros inversores italianos a que se otorgaran precisiones sobre dichas relaciones.⁶³⁷ Otro tema en discusión fue si las compras de equipos e insumos se realizarían en forma directa desde la CIAE (propuesta que defendían los socios europeos) o con la intermediación de la CIE (posición que defendía Carosio como director general de dicha compañía).

Las tensiones continuaron una vez constituida la nueva sociedad. A comienzos de 1913 Vaccari escribía, a solicitud de Carosio, una carta a la dirección de Pirelli y Cia., solicitando que se “reexaminaran los precios de los cables” que la empresa vendía a la CIAE, requiriendo que fueran “justos y razonables”.⁶³⁸ La discusión sobre los precios de los cables alcanzó tal dimensión que motivó la intervención directa del senador Giovanni Battista Pirelli, manifestando su estupor por las quejas recibidas y recordando que los precios de los cables habían sido acordados previamente y que representaban una compensación menor por los

⁶³² P.Vaccari a A.Pirelli, 21-10-1911, ASIP, CIAE.

⁶³³ Memo sobre la CIAE, agregado a carta de P.Vaccari a Piero Pirelli, 5-2-1913, ASIP, CIAE.

⁶³⁴ CIAE, *Memorias y Balances*.

⁶³⁵ Promemoria circa la seduta coi Signori Pietro Vaccari e Gianfranco Tosi per la partecipazione a una costituenda Società per imprese elettriche in Argentina, 9-11-1911, ASIP, CIAE.

⁶³⁶ Estatutos de la CIAE, 1917.

⁶³⁷ Rilievo sull'intervista Vaccari-Carosio, 15-05-1912, ASIP, CIAE.

⁶³⁸ P.Vaccari a Pirelli & C., 7-9-1913, ASIP, CIAE.

“sacrificios” que había realizado la empresa, renunciando a otras bonificaciones.⁶³⁹ El intercambio de cartas entre Vaccari y G.B.Pirelli se prolongó por varios días, manteniendo cada una de las partes mantuvo su posición y tratando de utilizar su poder de presión.⁶⁴⁰ Finalmente, por solicitud del senador Pirelli, se acordó un encuentro personal entre él y Vaccari.⁶⁴¹

Además de los conflictos por los precios, hubo tensiones con respecto a los plazos de consignación de los equipos. En carta confidencial a Alberto Pirelli, Valdani se quejaba de las demoras en la entrega de motores Diesel Tosi –que se instalaron en la primera usina de la CIAE- y sostenía que los fabricantes, que tenían intereses en la empresa, “debían realizar sacrificios”.⁶⁴²

Los inversores suizos: la Motor de Baden y la Columbus

Otro de los rasgos característicos de las empresas eléctricas, en particular de aquellas que operaban en grandes centros urbanos, fue su alta intensidad de capital. Los requerimientos de financiación eran muy elevados no solo en la etapa inicial de construcción de usinas y redes de distribución sino también en las obras de ampliación de la capacidad instalada y de modernización de los equipos. En general la creación de una nueva compañía implicaba la movilización de recursos financieros nacionales e internacionales, vía la emisión de títulos internos y externos o de la participación directa de empresas multinacionales o grandes *holdings*.

Durante la década de 1890 algunas de las mayores compañías europeas fabricantes de material electrotécnico, asociadas con bancos y otros inversores, crearon *holdings* que se constituyeron en actores centrales en el proceso de difusión de la electricidad a nivel mundial. Durante los primeros decenios de su existencia estas compañías operaron organizando, financiando y gestionando proyectos y reuniendo talento ingenieril.⁶⁴³

Las sociedades tuvieron sede en los países de origen de la empresas industriales (Schuckert creó Continental, en Alemania) o bien en terceros países, como Suiza y Bélgica, que ofrecían condiciones favorables para la operación de compañías financieras, y atraían a

⁶³⁹ Giovanni Battista Pirelli a P.Vaccari, 9-9-1913, ASIP, CIAE.

⁶⁴⁰ G.B.Pirelli a P.Vaccari, 12-9-1913; P.Vaccari a G.B.Pirelli, 17-9-1913; G.B. Pirelli a P.Vaccari, 18-9-1913, ASIP, CIAE.

⁶⁴¹ G.B. Pirelli a P.Vaccari, 18-9-1913, ASIP, CIAE. Sobre los resultados de las tratativas no se conserva documentación en los legajos correspondientes a la CIAE del Archivo Pirelli. De acuerdo a un artículo del *Bolletino della Camera Italiana di Commercio ed Arti* (febrero 1914, p.19), Pirelli proveería los cables necesarios para la primera usina por un valor aproximado de 6 millones de liras.

⁶⁴² V.Valdani a A. Pirelli, 5-7-1913, ASIP, CIAE.

⁶⁴³ Hausman, Hertner y Wilkins (2008), p.96.

inversores de diversas nacionalidades. En Suiza, nacieron Elektrobank (promovida por AEG, con la participación de capitales alemanes y suizos), Indelec (promovida por Siemens & Halske, con capitales alemanes y suizos) y Motor (constituida en 1895 por iniciativa de Brown Boveri de Baden).⁶⁴⁴ En Bélgica se constituyó en 1898 la Société Financière de Transports et d'Entreprises Industrielles (SOFINA), con la participación de UEG (empresa electrotécnica alemana) y de bancos alemanes y belgas. En 1902-1904, UEG se fusionó con AEG y esta última ingresó en SOFINA con una participación mayoritaria.⁶⁴⁵

La Motor de Baden, cuya creación, como hemos señalado, fue impulsada por Brown Boveri, era una sociedad financiera que tenía como objetivo construir y gestionar usinas eléctricas y asumir cuotas accionarias en compañías de electricidad. Sus principales accionistas eran Brown Boveri, bancos e inversores alemanes (que en el momento de la fundación controlaban dos tercios de las acciones), bancos suizos (Leu & Co. y el Banco de Baden) y otros inversores de dicha nacionalidad. Desde 1897 en adelante fue creciendo la participación de capitales suizos, que desplazaron a los alemanes, y se incorporaron a la sociedad la Unión de Bancos Suizos y otras casas bancarias.⁶⁴⁶

Entre 1910 y 1913 la Motor tuvo una fuerte expansión, sobre todo en el mercado italiano, al que destinó el 25,9% del total de la inversión en 1913-14.⁶⁴⁷ En 1911 participó de la constitución de la CIAE, junto a la Union des Banques Suisses y a los inversores italianos y argentinos. La fuerte presencia de Motor en Italia y los fluidos contactos que poseía en el mundo empresario peninsular sirvieron de plataforma para establecer la vinculación con los inversores suizos, en la que Pirelli jugó un rol destacado.⁶⁴⁸

Brown Boveri ya había manifestado en otra oportunidad su interés en ingresar en negocios eléctricos en la Argentina. De acuerdo al testimonio de Vaccari, Brown Boveri, y a través de ella la Motor, le habían manifestado su disgusto por no haber participado en un aumento de capital de la Compañía de Electricidad de la Provincia de Buenos Aires.⁶⁴⁹ El primer contacto entre Vaccari y Brown Boveri para negociar la participación de la Motor en la CIAE tuvo lugar en septiembre de 1911. En diciembre de 1911 ya se había confirmado verbalmente el ingreso del *holding* suizo, que ponía como condición el compromiso al menos moral, por parte de los gerentes de la nueva sociedad, de dar preferencia a Brown Boveri

⁶⁴⁴ Segreto (1986), pp.180-182.

⁶⁴⁵ Hausman, Hertner and Wilkins (2008), p.100.

⁶⁴⁶ Segreto (1986), p.182.

⁶⁴⁷ Segreto (1994), p.166

⁶⁴⁸ *Rilievo*. 15-05-1912, ASIP, CIAE.

⁶⁴⁹ *Promemoria* (1911), ASIP, CIAE.

como proveedor de equipos, teniendo en cuenta que Carosio, como gerente de la Compañía Industrial de Electricidad del Río de la Plata tenía vinculaciones con otros fabricantes. Motor sugería también el nombre del ingeniero “del Bono” (se trataba de Arturo F. Bono, que trabajaba para la CATE) para integrar el directorio.⁶⁵⁰ En general los suizos se manifestaron aún menos confiados en Carosio que los italianos.⁶⁵¹ A comienzos de 1912 Carosio viajó a Europa para conducir personalmente las negociaciones con los socios italianos y suizos.⁶⁵² Finalmente se acordó la participación de los tres principales socios industriales en las ventas de material eléctrico a la CIAE: Pirelli proveería los cables, Brown-Boveri la maquinaria eléctrica con excepción de las turbinas, para las cuales Brown- Boveri y Tosi se repartirían las órdenes en la proporción de dos a uno a favor de la primera.⁶⁵³

El grupo suizo que participó en la constitución de la CIAE estuvo integrado por Motor, y por los bancos Leu & Cia. y Unión de Bancos Suizos (ambos accionistas en Motor), suscribiendo en conjunto 9.272 acciones. De acuerdo a las estimaciones de Vaccari, en el momento de la creación de la CIAE el capital quedó integrado de la forma que reproduce el cuadro 4.6.⁶⁵⁴

⁶⁵⁰ Motor a Vaccari, 15-12-1911, ASIP, CIAE. Bono fue efectivamente contratado como responsable técnico en 1913.

⁶⁵¹ P. Vaccari a A.Pirelli, ASIP, CIAE.

⁶⁵² P.Vaccari a A.Pirelli, 5-1-1912, ASIP, CIAE.

⁶⁵³ Segreto (1986), p. 201.

⁶⁵⁴ P.Vaccari a A.Pirelli, 21-1-1913, ASIP, CIAE.

Cuadro 4.6 Accionistas de la Compañía Italo Argentina de Electricidad en el momento de su creación (1911)

| Accionistas | Nº de acciones | % participación |
|--|----------------|-----------------|
| Grupo de Buenos Aires | 14.000 | 46 |
| Accionistas italianos: Pirelli, Tosi, Vaccari y amigos | 7.333 | 24 |
| Accionistas suizos: Motor, Leu, UBS | 9.272 | 30 |
| Total | 30.605 | 100 |

Fuente: *Id.* Cuadro nº 4.5

En los años sucesivos la participación de los inversores suizos se iría incrementando. En 1913 fue constituido en Suiza un nuevo *holding* –Columbus- para el desarrollo de la industria eléctrica en Argentina y Sudamérica. Su capital inicial fue integrado por Motor (18,8%), tres bancos suizos - Leu, UBS y Eisenbahnbank- (28,1%), Pirelli (7%), Franco Tosi (9,1%), otros italianos –inversores de Milán y filial Londres de la Banca Commerciale Italiana- (11,3%) y CIAE más capitalistas ítalo-argentinos (25,7%).⁶⁵⁵ Para entonces, la CIAE iniciaba las obras de la usina Pedro de Mendoza, cuyos requerimientos de inversión, que superaban largamente la capacidad de los accionistas locales, fueron financiados por Columbus.⁶⁵⁶

En 1923, tras la fusión de Motor y Columbus, se creó la sociedad Motor Columbus, y en 1929 la Société Société Suisse Américaine d'Electricité (SSAE), asociación entre Motor Columbus y capitales estadounidenses, con el fin de asegurar el financiamiento de las mejoras en los sistemas eléctricos controlados por Motor Columbus en Sudamérica y proveer el capital necesario de su futura expansión. La creación de la SSAE tuvo lugar en un momento en el cual varios *holdings* europeos se reorganizaron para incorporar capitales norteamericanos. En lo referente a la CIAE, el nuevo *holding* financió la inversión requerida para la construcción de la gran usina Nuevo Puerto, que se llevó a cabo entre 1929 y 1932.⁶⁵⁷

⁶⁵⁵ Segreto (1986), p. 200.

⁶⁵⁶ CIAE, *Memorias y Balances*, 1917 y 1924.

⁶⁵⁷ CIAE, *Memorias y Balances*, años correspondientes. El informe Rodríguez Conde, redactado por la Comisión Investigadora de los Servicios Públicos de Electricidad creada en agosto de 1943, sostenía que la gran mayoría de los miembros del directorio no eran propietarios de las acciones que declaraban poseer, y que éstas eran propiedad de Motor Columbus, lo cual constaba en contradocumentos firmados en su casi totalidad entre 1924 y 1931. *El Informe Rodríguez Conde* (1974), pp. 525-526.

Más allá de la presencia destacada de capitales suizos desde los inicios, el nombre elegido para la nueva sociedad –Compañía Ítalo Argentina de Electricidad– omitió explícitamente las referencias a la participación helvética, con la finalidad de generar una imagen más amigable para la opinión pública, en un país donde los italianos constituían la mayor colectividad extranjera.

La concesión municipal a la Compañía Ítalo Argentina de Electricidad

La instalación de una empresa ítalo-suiza en la ciudad de Buenos Aires generaba profundas resistencias en otros inversores vinculados al sector eléctrico. El otorgamiento de la concesión a la Ítalo rompía el monopolio de la CATE, que había obtenido la propia pocos años antes, con la diferencia de que para entonces la empresa alemana ya contaba con varias usinas instaladas en el radio urbano.

Los pormenores de la tramitación de la concesión son ilustrativos de las vinculaciones entre el mundo de los negocios y el mundo de la política en la Buenos Aires del Centenario. La CATE apeló a diversos recursos para obstaculizar los trámites llevados a cabo por el grupo ítalo-suizo. Trató de presionar al Consejo Deliberante de distintas manera: buscando el apoyo de concejales, amenazando con represalias por parte de los bancos alemanes en Buenos Aires, y recurriendo al del ministro del Interior, Indalecio Gómez y al presidente de la República, Roque Sáenz Peña, a quienes Carosio y Valdani caracterizaban como amigos de los alemanes.⁶⁵⁸

La empresa alemana trató también de desacreditar a la Ítalo de distintas formas; sosteniendo que los motores Tosi eran de menor calidad que los alemanes, advirtiendo sobre presuntas dificultades que tendría la nueva compañía para integrar su capital, señalando la presunta peligrosidad de los obreros italianos a los que calificaba de anarquistas.⁶⁵⁹

El segundo grupo de inversores que trató de impedir el otorgamiento de la concesión fue el que integraban por una parte el Banco Francés del Río de la Plata y por la otra el ingeniero Mauro Herlitzka, que se ofrecían como un consorcio alternativo. Este grupo trató

⁶⁵⁸ Carta de Valdani a Vaccari, 23-8-1912, ASIP, CIAE.; Carta de Valdani a Vaccari, 13-9-1912, ASIP, CIAE.; Carta de Valdani a Vaccari, 6-9-1912, ASIP, CIAE.

⁶⁵⁹ Valdani a Vaccari, 13-9-1912. Valdani mencionaba explícitamente la compra del apoyo de concejales y de los hermanos Newbery, que había implicado un gasto de \$250.000m/n. También se refería al apoyo de José Pedriali, ingeniero italiano que ocupaba el cargo de Gerente General de la Compañía Anglo Argentina de Tranvías, que ocuparía luego el cargo de presidente de Pirelli Platense. El intendente Joaquín de Anchorena, por su parte, se incorporó más adelante al directorio de la CIAE.

hasta lo último momento de postergar la discusión en el Concejo Deliberante, presentando sus propias propuestas, una de ellas con el apoyo de la General Electric Co. de New York.⁶⁶⁰

Los socios de la CIAE contaban con sus propias redes para neutralizar la presión de alemanes y franceses. Carosio había conseguido en primer lugar el apoyo de los hermanos Newbery (uno de ellos, Jorge, había sido director de alumbrado de la Municipalidad entre 1903 y 1907), a través de los cuales había llegado al intendente Joaquín Anchorena, que a su vez había dado su visto bueno al proyecto.⁶⁶¹

Las diversas presiones e intereses en juego demoraron la aprobación de la concesión, que fue otorgada el 1 de octubre de 1912, tomando como base, con algunas modificaciones, el contrato entre la Municipalidad y la CATE. La CIAE obtenía la autorización para la producción, distribución y venta de energía eléctrica dentro del área de la ciudad, destinada tanto a la iluminación como a la industria. El plazo de la concesión era de cincuenta años, y a su término la Municipalidad podría adquirir todas las instalaciones de la compañía de acuerdo al precio de costo menos una amortización del 2 por ciento anual.⁶⁶²

Una vez obtenida la concesión, la CIAE inició las gestiones para la construcción de su primera usina. Para las empresas productoras de material eléctrico el problema principal radicaba en garantizarse contratos de suministros, y la constitución de la Columbus, con mayoría de capitales suizos, creaba para Pirelli algunas dificultades. Originalmente la empresa había llegado a un acuerdo con Carosio, por el cual se establecían las condiciones en que se harían las ventas y los artículos en los que Pirelli tendría preferencia, que incluían entre otros los cables y conductores eléctricos de todo tipo y sus correspondientes accesorios.⁶⁶³ La creación de la Columbus reforzó la posición de Brown Boveri, a través de Motor, y obligó a revisar las condiciones en las que habrían sido establecidos los contratos de suministros, debilitando la posición de Pirelli.⁶⁶⁴

De todos modos, la participación en la Ítalo garantizó a la empresa una demanda consistente de material eléctrico, ya que la vasta red de distribución de energía eléctrica de alta y baja tensión de la CIAE, de una extensión de centenares de kilómetros, fue tendida con cables de la sociedad milanese.⁶⁶⁵ Al mismo tiempo, la participación en el consorcio afianzó

⁶⁶⁰ Valdani a Vaccari, 29-7-1912, ASIP, CIAE.

⁶⁶¹ Valdani a Vaccari, 21-6-1912, ASIP, CIAE.

⁶⁶² Domanda di concessione presentata al Sindaco della Municipalità di Buenos Aires, ASIP, CIAE.

⁶⁶³ Convenzione fra la CIA e la ditta Pirelli e C., ASIP, CIAE.

⁶⁶⁴ Bezza (1986), pp. 284-285.

⁶⁶⁵ Pirelli e C. (1922), p.82.

los lazos de la Pirelli con la comunidad italiana local y creó nuevas redes de relaciones que serían de utilidad en la posterior evolución de la empresa.

4.4.5 La filial comercial de Pirelli (1910-1917)

Junto con la decisión de participar en la CIAE, Pirelli decidió, como ya mencionamos, establecer una filial comercial en Buenos Aires, denominada Pirelli y Cía. Sucursal Buenos Aires, que comenzó a operar a partir de enero de 1911. Tenía a su cargo las ventas en la República Argentina, el Uruguay y el Paraguay, y estaba dirigida por Alfredo Gessaroli, un funcionario de la empresa con especial competencia en el ramo de los cables y conductores eléctricos.

Las ventas de la filial, para las que existe información solo a partir de 1913, crecieron en forma sostenida hasta 1915, comenzaron a declinar en 1916 y se desplomaron en 1917.⁶⁶⁶ Su desempeño fue condicionado principalmente por el estallido de la Primera Guerra Mundial y sus efectos sobre el comercio internacional. Hasta 1915 las exportaciones totales de Pirelli de Milán sufrieron un alza notable, que superó los aumentos de precios que acompañaron al desarrollo del conflicto.⁶⁶⁷ Como consta en los Informes del Directorio a las asambleas anuales de socios, el aumento de la demanda internacional de los productos de la compañía se debía principalmente a la ausencia de competencia por parte de la industria alemana, a causa del conflicto bélico.⁶⁶⁸ A partir de 1915 la demanda internacional de productos de caucho siguió siendo alta, pero la entrada de Italia en la guerra generó una serie de obstáculos para las exportaciones de Pirelli a algunos países europeos –en primer lugar a Austria-Hungría– pero no a la Argentina, donde las ventas de cables y conductores se mantuvieron muy altas hasta 1916.

Ello fue en parte consecuencia del desplazamiento de los alemanes como proveedores de dichos productos, ya que en 1915 los principales orígenes de las importaciones argentinas de conductores y cables eléctricos fueron Gran Bretaña (con el 50,9% del total), Italia (con el 31,6%), y Estados Unidos (con el 14,3%).⁶⁶⁹ Por otro lado, el gran aumento de las ventas de cables coincidió con la construcción de la primera usina a vapor de la CIAE, inaugurada en

⁶⁶⁶ Las ventas de la filial crecieron de 207.696 pesos en 1913 a 485.152 en 1915, de acuerdo a los datos de los balances. En valores constantes se multiplicaron por 1,7. ASIP, Racc. 42, N° 1259.

⁶⁶⁷ *Relazione* 1914 y 1915

⁶⁶⁸ *Relazione*, 19-3-1916

⁶⁶⁹ “Importazioni di articoli per importo che eccede i pesos oro 500.000 e i principali paesi d’origine”, *Bollettino della Camera Italiana di Commercio ed arti di Buenos Aires*, abril 1916, p.10.

1916, junto con las usinas secundarias y las subestaciones de transformación que permitían distribuir la energía en el área de servicio.⁶⁷⁰ En 1915 y 1916 también se elevó la participación de los cables y conductores en el total de las ventas de la filial argentina, pasando del 12,6% en 1914 al 24,2% en 1915 y al 25% en 1916.⁶⁷¹

A partir de 1917 se registró en cambio un brusco descenso de las ventas totales de la filial. Para entonces la guerra había creado dificultades cada vez mayores en los intercambios internacionales a raíz de la generalización de la guerra submarina. En ese año Pirelli decidió transformar a la sucursal de Buenos Aires en una sociedad anónima de acuerdo a las normas de la legislación local, que combinaría las funciones de sociedad importadora con las de la producción.

4.4.6 La creación de Pirelli Platense S.A.

En el Informe del Directorio de Pirelli a la asamblea de accionistas de marzo de 1917 se les comunicaba la decisión de transformar a dos filiales, la de España y la de Buenos Aires, en sociedades anónimas autónomas, en consonancia con el ritmo de sus actividades y con las corrientes de la opinión pública, más favorables a que las empresas estuvieran sujetas a la legislación local.⁶⁷²

Las resoluciones tomadas por la gerencia reforzaban el carácter multinacional de la empresa, y si bien en gran medida se veían justificadas por el crecimiento de las respectivas filiales y por los beneficios que podrían obtenerse al modificar su *status* jurídico, reflejaban un proceso de expansión de la compañía que no se había visto detenido por la Primera Guerra Mundial sino que, por el contrario, se había visto acelerado por ella. El efecto de la guerra sobre Pirelli debe ser considerado en el marco más amplio de su incidencia sobre la economía italiana y en particular sobre la gran industria, ya que el estallido del conflicto bélico contribuyó a la inversión de tendencia del ciclo económico que se había iniciado con la crisis de 1907 y se había manifestado en una desaceleración en las tasas de crecimiento.⁶⁷³

En el caso de Pirelli, el primer impacto fue negativo debido a las dificultades para el abastecimiento de materias primas, a las restricciones que se impusieron sobre las exportaciones y a los problemas que afectaron a las remesas de dinero, los cambios y el cobro de créditos. Sin embargo, tras una breve crisis al comienzo de las hostilidades, la producción

⁶⁷⁰ Barbero, Lanciotti y Wirth (2009)

⁶⁷¹ Pirelli y Cia, Sucursal Buenos Aires, *Balances*, ASIP, Racc.42, n°1259.

⁶⁷² *Relazione*, 1-3-1916.

⁶⁷³ Caracciolo (1969), p.190.

se restableció en sus niveles normales gracias a la concurrencia de dos factores: la demanda por parte de las fuerzas armadas italianas y el incremento del consumo interno debido a la ausencia de competencia extranjera.⁶⁷⁴ En cuanto a las exportaciones, como se ha señalado, se vieron incrementadas por la ausencia de competencia alemana, aunque también se vieron afectadas negativamente por las restricciones gubernamentales y por las dificultades para el intercambio, sobre todo desde 1917.

El crecimiento experimentado durante la guerra fue acompañado por un proceso de reorganización interna de la empresa, iniciado en 1916, que implicó una modernización de la gestión empresarial y una mayor participación de los cuadros técnicos en el diseño de políticas.⁶⁷⁵ En la inmediata posguerra la estrategia de Pirelli consistió en consolidar la presencia internacional a través del refuerzo y la ampliación de las filiales de venta y producción, teniendo en cuenta la necesidad de aprovechar la ausencia de competencia por parte de los imperios centrales y la crisis de la industria del caucho en Francia y en Bélgica. También inició una política de integración hacia atrás para asegurar el suministro de materias primas, adquiriendo plantaciones de caucho en el Extremo Oriente.

El proceso de reorganización culminó en 1920 con la constitución de una sociedad financiera, la Compagnie Internationale Pirelli (CIP) con sede en Bruselas. De la empresa *holding*, cuyo capital estaba en manos de la Pirelli e C. de Milán, pasaron a depender todas las filiales extranjeras.⁶⁷⁶

Mientras que en el caso de Pirelli española la creación de una sociedad autónoma fue solo un cambio de *status* jurídico, en el de la Buenos Aires significó la transformación de una sociedad comercial en una destinada también a la producción. El mercado del Río de la Plata era el más importante mercado ultramarino de la compañía, cuya posición se había visto reforzada por la necesidad de aprovechar el retroceso de las empresas alemanas.

La nueva filial argentina fue registrada en 1917 como Pirelli Platense S.A. En sus primeros años de funcionamiento actuó casi exclusivamente como sociedad importadora, asumiendo la representación exclusiva para las ventas de productos fabricados por Pirelli de Milán en la Argentina, Uruguay y Paraguay.⁶⁷⁷ La fabricación local se inició en forma muy modesta, en un pequeño taller de armado de cables que funcionaba detrás de la oficina comercial de la empresa en un área residencial del centro de la ciudad de Buenos Aires.⁶⁷⁸

⁶⁷⁴ *Relazione*, 19-3-1916.

⁶⁷⁵ Montenegro (1993), pp. 21-22.

⁶⁷⁶ *Relazione*, 2-12-1920 y 12--/1921.

⁶⁷⁷ Pirelli Platense, *Actas de Directorio*, 14-3-1918.

⁶⁷⁸ *Páginas Pirelli*, agosto 1955.

Recién en 1921 se inauguró la primera planta de producción de cables eléctricos, en la zona oeste de la ciudad, que en los años siguientes se expandió en forma ininterrumpida. A la fabricación de cables se sumó la de llantas para carruajes y, más tarde, en 1927, un laminador de cobre, al elevarse los derechos de importación del alambre de dicho metal, insumo clave para la fabricación de cables. En 1929 trabajaban en dicha planta 183 personas, entre operarios y empleados. En 1924 se adquirió una segunda fábrica, perteneciente a la firma The Clark Tyre and Rubber Co., que se destinó a la fabricación de productos varios de goma y también sufrió sucesivas ampliaciones. El personal ocupado ascendía en 1929 a 107 personas.⁶⁷⁹ Ante la demanda sostenida se decidió, en ese año, construir una tercera fábrica, en una zona industrial en los límites de la ciudad, a la que, una vez finalizada, se programaba trasladar la maquinaria y el personal de las otras dos.⁶⁸⁰ La nueva planta comenzó sus operaciones en 1931. Las inversiones se financiaron en su mayor parte a través de la casa matriz, mediante deuda o emisión de acciones, y minoritariamente con crédito bancario, del Banco Hipotecario Nacional y del Banco de Italia y Río de la Plata.⁶⁸¹

En la década de 1910 la industria local del caucho se encontraba todavía en un estado embrionario. En 1914 figuraba en el anteuúltimo lugar en cuanto al número de establecimientos y en el último en cuanto a personal y fuerza motriz. Se trataba de pequeños establecimientos con una tecnología muy poco desarrollada, y los productos derivados del caucho que requerían una mayor elaboración eran importados, tanto los cables como los neumáticos y productos técnicos. Hasta 1920 el incremento del consumo se cubrió principalmente con importaciones, y en medida ínfima con producción local.⁶⁸²

Desde la inauguración de la primera fábrica Pirelli Platense fue diversificando la producción, que a fines de la década de 1920 incluía diversos tipos de conductores y cables, cámaras para automóviles y bicicletas, caños de goma, mangas para frenos de ferrocarriles, artículos sanitarios, juguetes y otros bienes. Los conductores y cables eran el principal artículo fabricado por la empresa en Argentina, con una participación en las ventas totales superior al 50%, mientras que los neumáticos eran importados y los artículos varios en parte importados y en parte producidos localmente el país.⁶⁸³

⁶⁷⁹ Un tema sobre el cual no nos explayamos en esta tesis pero que hemos desarrollado en Barbero y Felder (1992) es que el reclutamiento del personal de la empresa se realizaba en gran medida a través de las cadenas migratorias de italianos.

⁶⁸⁰ Pirelli Platense, *Actas de Directorio*, 1917-1929; id, *Libro de sueldos y jornales*, 1921-1929.

⁶⁸¹ Pirelli Platense, *Actas de Directorio*, 13-1-1925 y 1-06-1927.

⁶⁸² Censo Industrial de 1935, p.37; Díaz Alejandro (1983), p. 209.

⁶⁸³ Pirelli Platense, *Actas de Directorio*, 1923-29.

La demanda de cables y conductores estuvo asegurada por el avance de la electrificación en Buenos Aires y por el crecimiento sostenido de la CIAE. Se ha estimado que en 1925 el 95% de la industria de la ciudad capital se proveía de energía eléctrica para impulsar sus máquinas.⁶⁸⁴ En cuanto a la CIAE, había comenzado en 1914 con una capacidad instalada de 1.500 kilovatios y había ido ampliándola hasta 102.850 en 1928, tras la construcción y las sucesivas ampliaciones de la primera usina a vapor inaugurada en 1916. En 1928 se inició la construcción de una nueva gran usina, que comenzó a operar en 1933, extendiendo la capacidad a 215.350 kilovatios. A lo largo de toda la década de 1920 se incrementó el consumo eléctrico tanto en la ciudad de Buenos Aires como en las áreas suburbanas residenciales e industriales, generándose nuevas oportunidades de expansión para la CIAE, que entre 1926 y 1928 obtuvo concesiones para producir, distribuir y vender energía eléctrica en varios partidos del sur del Gran Buenos Aires y para instalar redes de cables intercomunales en caminos públicos de jurisdicción provincial.⁶⁸⁵

Pirelli Platense realizó también un acuerdo con General Electric, en 1926, para el suministro de conductores eléctricos, que le aseguró la exclusividad en las ventas y el compromiso por parte de la compañía estadounidense de no interesarse directa o indirectamente en sociedades cuyo objeto fuera la fabricación de dichos bienes en Argentina.⁶⁸⁶

La demanda de neumáticos estuvo sostenida por el crecimiento del parque automotor. En los años veinte la Argentina se convirtió, para los Estados Unidos, en el tercer mercado de automóviles del mundo, y llegó a tener una de las mejores dotaciones de automotores en relación a su población, con un automotor por 28 habitantes. A comienzos de la década de 1920 se instalaron las primeras plantas de armado de Ford, General Motors y Chrysler, y en 1922 Fiat inauguró su filial comercial. En 1926 se llevaron a cabo negociaciones entre Pirelli Platense y Fiat Argentina para el suministro exclusivo de neumáticos, que Fiat se dedicaría a revender, y un acuerdo similar comenzó a tramitarse en Italia para que los coches que se exportaran a la Argentina fueran equipados exclusivamente con neumáticos Pirelli.⁶⁸⁷

⁶⁸⁴ Dorfman (1970).

⁶⁸⁵ Barbero, Lanciotti y Wirth (2009).

⁶⁸⁶ Pirelli Platense, *Actas de Directorio*, 28-7-1926. Como ya mencionamos, mientras se tramitaba la concesión municipal para la CIAE, General Electric había participado en una propuesta alternativa motorizada por Herlitzka y el Banco Francés del Río de la Plata.

⁶⁸⁷ Pirelli Platense, *Actas de Directorio*, 28-7-1926

La composición de los primeros directorios de Pirelli Platense revela en qué medida se habían afianzado los vínculos de la empresa con la sociedad local, y el peso que había tenido en ello la experiencia de la Italo, así como los lazos que se iban estableciendo con otras empresas extranjeras que operaban en Buenos Aires.

El primer presidente de la filial, José Pedriali, era un ingeniero italiano, graduado en Turín y en Lieja, que se había radicado en Buenos Aires en 1907 para ocupar el cargo de gerente general de la empresa de Tranvías Anglo Argentina.⁶⁸⁸ La Anglo era una sociedad que había nacido como *free-standing company* de capital inglés, pero que en la primera década del siglo pasó a depender de la Compagnie Générale de Tramways de Buenos Aires, un consorcio internacional integrado por industriales y financistas belgas, franceses, alemanes y británicos. En ella los británicos ocupaban un lugar secundario, mientras que el *holding* belga Sociétés Financière de Transports et d'Entreprises Industrielles (SOFINA) era un miembro muy influyente.⁶⁸⁹

Pedriali, que fue enviado a Buenos Aires por SOFINA, ha sido caracterizado como “un tecnócrata cosmopolita con amplia experiencia como ingeniero electricista y gerente tranviario”.⁶⁹⁰ Fue presidente de Pirelli Platense hasta 1924, y había colaborado en forma muy directa para facilitar el otorgamiento de la concesión a la Compañía Italo Argentina de Electricidad, tal como consta en una carta de Victorio Valdani a Pietro Vaccari de junio de 1912.⁶⁹¹ Al mismo tiempo, conservó la presidencia de la Anglo hasta el momento de su jubilación en 1926.⁶⁹² La relación con las empresas tranviarias era crucial para la CIAE, ya que se contaban entre los más grandes consumidores de electricidad de la ciudad de Buenos Aires.

El primer secretario del directorio de Pirelli Platense, y único miembro argentino, fue el ingeniero Atanasio Iturbe, que ocupó dicho cargo hasta 1927.⁶⁹³ Había empezado su carrera pública en las comisiones de límites con Chile en la década de 1880, y a partir de 1907 ingresó como funcionario en la Municipalidad de Buenos Aires, primero como Director de Obras Públicas y más tarde como Secretario de Obras Públicas, cargo que ocupó hasta 1912. Fue presidente del directorio de un importante número de empresas, entre ellas varias

⁶⁸⁸ Petriella y Sosa Miatello (1976), p.250; García Heras (1994).

⁶⁸⁹ García Heras (1994), pp.18-19.

⁶⁹⁰ García Heras (1994), p.19.

⁶⁹¹ Valdani a Vaccari, 21-6-1912, ASIP, CIAE; Pirelli Platense, *Actas de Directorio*, 1917-24.

⁶⁹² García Heras (1994), p.19.

⁶⁹³ Pirelli Platense, *Actas de Directorio*, 1917-29.

compañías británicas (el Ferrocarril Central Argentino, la Anglo y la Compañía Primitiva de Gas) y de la Compañía Industrial de Electricidad, fundada por Carosio y Vaccari.⁶⁹⁴

En el momento del otorgamiento de la concesión a la CIAE en la ciudad de Buenos Aires, Iturbe desempeñaba la función de secretario de Obras Públicas en la Municipalidad, lo que constituye un indicio acerca del rol que pudo haber jugado para que su concreción. Ello se refuerza con el dato de que el mismo Iturbe era en 1927 secretario de la Compañía Italo Argentina de Electricidad.⁶⁹⁵

A partir de 1927 la presidencia de Pirelli Platense fue ocupada por Valdani, que paralelamente se desempeñaba como presidente de la Compañía General de Fósforos (luego de la Fabril Financiera), y como vocal del Banco de Italia y Rio de la Plata y de la Compañía Italo Argentina de Electricidad. Su figura es sin duda emblemática de la interconexión entre las diversas empresas en las que participaban la élite italiana de Buenos Aires y compañías peninsulares con inversiones en el mercado argentino. Al mismo tiempo, la presencia tanto de Pedriali como de Iturbe en el directorio de Pirelli Platense es reveladora de los vínculos que Pirelli buscó establecer con otras compañías extranjeras que operaban en la Argentina, así como de los lazos que fue anudando con el poder político desde comienzos de la década de 1910.

Tanto Pirelli como la CIAE continuaron operando en Argentina tras la crisis de 1929. Pirelli, que sigue presente en el país con una planta de fabricación de neumáticos, fue ampliando y diversificando su producción en la etapa de industrialización por sustitución de importaciones. Tuvo una significativa expansión en la segunda posguerra, en la época de mayor presencia de multinacionales italianas, llegando a ocupar, en 1956, el puesto número 18 en el *ranking* de las cien mayores empresas del país, inmediatamente después de Fiat. Para entonces los neumáticos constituían el principal rubro de su producción. Desde la década de 1980 la posición de Pirelli en los *rankings* fue declinando, pero en 1990 (con el puesto número 77) era la única multinacional italiana que seguía figurando, tras la salida de Fiat, Olivetti y otras desde fines de la década de 1970.⁶⁹⁶ La Compañía Ítalo-Argentina de Electricidad, por su parte, brindó servicio en la ciudad de Buenos Aires desde 1912 hasta el momento de su transferencia al Estado en 1977, durante la última dictadura militar. En

⁶⁹⁴ *Quién es quién en la Argentina* (1939); Camera Italiana di Commercio ed Arti di Buenos Aires (1918).

⁶⁹⁵ CIAE, *Memoria y Balance*, 17-02-1927

⁶⁹⁶ Goldstein y Lluch (2010). Dichos autores sostienen que Pirelli, que fue dirigiendo cada vez más sus inversiones a países desarrollados, se mantuvo en Argentina por razones más afectivas que económicas. En 2008 la empresa ocupaba el puesto número 155 en el *ranking* de las mil mayores.

comparación con las empresas eléctricas de capital extranjero que operaron en la Argentina durante el siglo XX, representa un caso excepcional dado su extenso ciclo de vida, su desempeño económico satisfactorio (al menos hasta mediados del siglo) y la continuidad del grupo de inversores y empresarios que tuvieron a cargo la dirección y el control accionario de la empresa. Como contraparte, la CIAE fue objeto de distintas investigaciones y denuncias vinculadas con las prórrogas de las concesiones en la década de 1930 y con la estatización de la compañía en la de 1970.⁶⁹⁷

4.5. Conclusiones del capítulo

El eje ordenador del presente capítulo fue el rol de las empresas multinacionales en la industrialización argentina durante la etapa agroexportadora, utilizando distintos tipos de evidencias y diversas escalas de análisis. Pudo observarse en primer lugar, a través de los resultados de los estudios de flujo y *stock* de capitales, la relevancia de la industria como destino de las inversiones extranjeras a partir del fin de la Primera Guerra Mundial, si bien en algunas actividades –en particular los frigoríficos– se había iniciado varias décadas antes. Los nuevos enfoques sobre la inversión externa desde la perspectiva de la historia de empresas confirman en gran parte estas conclusiones, pero sobre todo permiten identificar con mayor precisión el origen nacional de las MNEs, el peso de la industria dentro del total de sus inversiones –que adquiere una mayor significación ya desde la década de 1890– y las distintas formas asumidas por las empresas, con el predominio de las *free-standing companies* hasta 1914 y una creciente presencia, de allí en más, de filiales de multinacionales clásicas, en consonancia con la mayor presencia de firmas norteamericanas.

El análisis de las modalidades elegidas por las compañías extranjeras para la inversión en la industria, con foco en la década de 1920 pero con referencias al período previo, revela la pluralidad de formas que podía asumir su instalación en el mercado local, y sus distintos efectos sobre las empresas locales. Destacamos el papel de las filiales comerciales de empresas fabricantes de bienes de capital como difusoras de la innovación a través de la provisión de maquinaria y de conocimiento mediante el asesoramiento a los productores argentinos. Ofrecimos algunos ejemplos acerca de cómo las filiales de producción podían servir de vectores de la innovación de productos y procesos, instalando plantas de última generación e incluso proponiendo mejoras a sus casas matrices. Pusimos también en evidencia la transformación gradual de los talleres de reparación de ferrocarriles, que fueron

⁶⁹⁷ Barbero, Lanciotti y Wirth (2009).

incorporando la fabricación de gran parte del material rodante, con modernos métodos de organización. Las grandes empresas que instalaron plantas de armado de automotores generaron eslabonamientos para la producción local de carrocerías y de algunos accesorios para automóviles, y algunos productores de bienes eléctricos (ascensores, radios) armaban en el país combinando partes importadas con otras fabricadas localmente. Las EMNs que realizaban acuerdos para la producción de distintos tipos de bienes en las plantas de fabricación de compañías locales podían promover la modernización de sus plantas y métodos de producción. La difusión de la innovación no se limitó al ámbito de la producción, ya que las EMNs sirvieron de vía para la difusión de las nuevas formas de comercialización que se habían ido desarrollando en los países industrializados, sobre todo en los Estados Unidos, desde fines del siglo XIX.

En términos generales, es posible entonces afirmar que las empresas multinacionales contribuyeron al proceso de industrialización argentina, sobre todo pero no exclusivamente desde la década de 1920, operando como vectores de la difusión de nuevos productos y procesos. Para matizar esta afirmación cabe destacar que las plantas de producción que se instalaron se limitaron a unas pocas ramas, en particular alimentos o textiles, y que en las ramas más modernas (automotores, productos eléctricos, industria farmacéutica) las empresas optaron por la importación de las partes de mayor valor agregado, fabricando o mandando a fabricar en el país bienes sencillos. Sin embargo, si se concibe la industrialización como un proceso gradual de paso de actividades más simples a actividades más complejas, la inversión directa realizó una contribución no menor al sector manufacturero durante la etapa agroexportadora.

En lo concerniente a la instalación de Pirelli en Argentina y a su trayectoria hasta 1930, surgen diversos temas a remarcar. Pirelli representa el tipo de empresa multinacional que se iría afirmando desde la primera posguerra, con el retroceso de las *free-standing* como forma de organización y el avance de las filiales de multinacionales “clásicas”. Si bien en este período Italia no tuvo un rol destacado como país de origen de las EMNs, no debe subestimarse el rol de las multinacionales de Europa continental, más allá del predominio británico en la inversión externa y del rápido avance de los Estados Unidos desde comienzos del siglo XX.

El caso brinda abundante información acerca del proceso de toma de decisiones que llevó a la empresa a instalarse en el mercado local. En lo respectivo a las ventajas de propiedad, Pirelli contaba ya con experiencias previas de internacionalización a través de filiales comerciales y de producción, y era una empresa competitiva en el mercado

internacional de productos de caucho. En lo que concierne a las ventajas de localización, el desarrollo de la industria eléctrica en la Argentina (con el consecuente aumento de las exportaciones) y la expansión del parque automotor, en el marco del veloz crecimiento del país en la primera década del siglo XX y de políticas muy favorables a la inversión externa, constituyeron un poderoso factor de atracción.

De todos modos, un punto a destacar es que las ventajas de localización fueron en parte creadas por Pirelli. La decisión de participar en la creación de la CIAE, en asociación con empresas suizas e italianas y con inversores italianos de la plaza de Buenos Aires, fue el impulso definitivo para la apertura de la filial comercial, y una parte crucial de la estrategia de posicionamiento en el mercado argentino, en el que se enfrentaba a la competencia de los exportadores alemanes, reforzada por la expansión de la CATE.

La alianza con Brown Boveri (a través de la Motor de Baden) y con bancos suizos y alemanes proporcionaría a Pirelli el acceso a *know how* técnico y a recursos financieros para poder participar en el proyecto de constitución de una compañía eléctrica, mientras que el grupo de Buenos Aires aportaría su conocimiento del mercado local y sus vínculos con el poder político. El debate en torno al otorgamiento de la concesión revela el papel jugado por personajes destacados de la política argentina, en particular el intendente Joaquín de Anchorena, que más adelante integró el directorio de la CIAE.

El caso pone en evidencia en forma muy clara el papel de las comunidades de negocios de origen inmigrante como vehículo para la inversión de las empresas multinacionales, destacándose asimismo el rol que cumplieron los ingenieros italianos como promotores de negocios y como gestores de empresas. Los conceptos de familiaridad y de distancia psíquica (en este caso muy baja) sirven para explicar este aspecto de la creación de la CIAE y de la participación de Pirelli en ella. Una vez más se destaca el papel decisivo de las redes, a ambos lados del océano, para la concreción de emprendimientos. Tanto los grupos empresarios de origen inmigrante como los nuevos *managers* actuaron como nexos entre la realidad local y las empresas italianas, facilitando de ese modo su inserción en la economía argentina, proporcionando información, contactos y redes de vinculaciones.

Al mismo tiempo, el caso permite identificar no solamente las acciones de cooperación sino también los conflictos. En primer lugar, entre empresas multinacionales de distintos orígenes nacionales, particularmente la disputa por el mercado argentino entre empresas de capital alemán, por una parte, y el consorcio italo-suizo que conformó la CIAE, por otra. Dicha disputa no se circunscribía al campo de la inversión directa, sino que se ampliaba también a la presencia en el mercado a través de importaciones. El conflicto alcanzó

niveles muy altos durante el debate concerniente a la concesión a la CIAE, e implicó también la participación de inversores franceses y estadounidenses. Las distintas partes involucradas hicieron uso de contactos muy directos con el poder político, aún en sus esferas más altas. La Primera Guerra Mundial, por su parte, debilitó a las empresas alemanas y abrió paso a inversores europeos y norteamericanos. La industria eléctrica, con sus requerimientos de inversión y de conocimiento, fue uno de los escenarios de mayor competencia entre grandes empresas durante la primera economía global.

Otro conflicto que se manifiesta en la documentación consultada atañe a los distintos participantes en el proyecto de la CIAE, e incluye tanto las tensiones entre Carosio y las empresas italianas como entre las distintas sociedades participantes, que llevaron a un paulatino fortalecimiento de los inversores suizos –gracias a su capacidad financiera y su conocimiento técnico- frente a los italianos.

El rol de los ingenieros como conectores entre Argentina y Europa es uno de los temas a nuestro criterio más relevantes del caso. En primer lugar, vemos en acción a ingenieros italianos de rasgos cosmopolitas, actuando como representantes y/o *managers* de empresas de diversas nacionalidades –italianas, pero también alemanas, británicas, belgas y francesas-, promoviendo la formación de empresas o administrándolas con un alto grado de capacitación técnica. Aparecen así como actores claves en la dinámica de la inversión extranjera y en el proceso de transferencia de conocimiento.

La instalación de Pirelli en la Argentina atravesó las fases identificadas por Mira Wilkins y por la Escuela de Uppsala: ventas a través de un representante, apertura de una filial comercial y apertura de una filial de producción, que de todos modos siguió actuando también como importadora. Pero dos de dichos pasos fueron muy breves, ya que la empresa actuó a través de un representante solo entre 1898 y 1910, y la filial comercial operó como tal durante siete años. Mientras que la creación de la filial comercial se vio acelerada por el crecimiento de las exportaciones a la Argentina y la decisión de participar en la CIAE, la de la filial de producción parece ser en gran medida producto de la guerra (al menos es lo que se desprende de la documentación de la empresa) y de los cambios en las estrategias globales de la compañía, si bien las perspectivas de seguir abasteciendo a la CIAE seguían siendo muy firmes. Los datos sobre la composición del directorio de Pirelli Platense y los acuerdos con Fiat y con General Electric parecen indicar una estrategia deliberada de ampliar la demanda más allá de los requerimientos de la Italo.

La actividad productiva de Pirelli Platense creció en forma gradual pero constante a lo largo de la década de 1920, con la apertura de dos fábricas y el inicio de la construcción de

una tercera. La empresa favoreció en forma directa el desarrollo de la fabricación local de cables y conductores y de diversos productos de caucho, contribuyendo a la expansión de una nueva rama de la industria que en la década de 1910 estaba muy rezagada. Cabe destacar, de todos modos, que en esta fase la transferencia de tecnología por parte de Pirelli tuvo lugar no tanto en la fabricación de productos de caucho, dado que en general se trataba de bienes sencillos, sino a través de su participación en la CIAE, desde la cual aportó al desarrollo de la industria eléctrica, un sector clave para el desarrollo de la industria manufacturera en su conjunto.

Capítulo 5.

Conclusiones

Conclusiones

Dado que cada uno de los capítulos incluye sus propias conclusiones, en estas reflexiones finales nos centraremos en algunos temas generales y en la evidencia que surge de la comparación entre los casos. Comenzaremos, en una primera parte, con las respuestas a las preguntas enunciadas en el primer capítulo, que sirvieron de ejes ordenadores para la elaboración de la tesis. Las cuatro primeras remitían a los distintos tipos de actores que protagonizaron el proceso de industrialización argentina entre 1870 y 1930, a sus estrategias, a los activos con los que contaron y a las características del empresariado industrial en dicha etapa. Las tres siguientes se referían a los aportes que pueden realizar los estudios históricos de caso, individuales y comparados, para la comprensión de dicho proceso y a cómo pueden complementarse con los enfoques macro y sectoriales sobre la industrialización temprana del país.

En una segunda parte confrontaremos los resultados de nuestras investigaciones con cuestiones que trascienden las fronteras de la Argentina -en particular con la problemática de los grupos económicos, la dinámica de las empresas multinacionales y los procesos de industrialización tardía- y resaltaremos los aportes que ofrece esta tesis, desde la *business history*, al diálogo entre la historia y la teoría.

Por último, esbozaremos algunas preguntas y líneas para futuras investigaciones, que podrían contribuir a una mejor comprensión de la realidad pasada y presente.

En lo que concierne a la diversidad de actores que hemos elegido son, como señalamos en el primer capítulo, casos representativos de los grupos económicos, de las pequeñas y medianas empresas fundadas por inmigrantes y de las empresas multinacionales. Comenzaremos por sintetizar sus estrategias y recursos y sus aportes a la industrialización en la etapa agroexportadora.

El Grupo Devoto es parte de un fenómeno que lo trasciende: el de los grupos económicos diversificados que invirtieron en la actividad industrial durante la etapa agroexportadora. Dos de sus características distintivas eran la de haber sido fundados por extranjeros o por hijos de extranjeros y la de mantener estrechos lazos con inversores y empresarios europeos. El Grupo Devoto se diferenciaba por el hecho de estar constituido por inmigrantes italianos que lograron insertarse tempranamente dentro de la élite de negocios, a diferencia de los otros grupos mencionados (Tornquist, Bunge y Born, Bemberg),

pertenecientes a comunidades numéricamente inferiores pero económicamente más poderosas y socialmente más prestigiosas.

La reconstrucción de la trayectoria del grupo a través de un estudio histórico de caso hace posible identificar la secuencia en la diversificación de sus negocios y las lógicas que la sustentaron, ofreciendo evidencia acerca de cómo, cuándo y por qué se tomó la decisión de invertir en determinadas ramas de la industria, así como sobre el desempeño de las firmas que fueron creadas para tal fin. El comercio minorista fue el punto de partida para un proceso de acumulación de capital que se completó con la inversión en inmuebles urbanos y con el ingreso en el comercio mayorista y de importación-exportación. De allí en más los hermanos Devoto invirtieron en el sector financiero, en actividades agropecuarias y en la industria (incluyendo la industria eléctrica). Las inversiones financieras ampliaron el acceso a la información y al capital, y las agropecuarias pueden considerarse como una fuente de beneficios que podían ser reinvertidos en otros sectores, además de una integración hacia atrás desde la actividad comercial.

En paralelo a la acumulación de capital material, los Devoto fueron ampliando su capital social, estableciendo lazos con comerciantes y empresarios italianos de Buenos Aires y vínculos mercantiles con Italia, que sustentaron su inserción en redes internacionales. En ese marco, dieron origen a un grupo horizontal, organizado en red, integrando por miembros de la familia y por otros empresarios y profesionales italianos con los que los unieron vínculos étnicos y de amistad.

La creación del Banco de Italia y Río de la Plata (BIRP) es particularmente significativa como evidencia del funcionamiento de las redes internacionales de negocios. La comunidad de grandes comerciantes italianos de Buenos Aires mantenía estrechos vínculos mercantiles con empresarios peninsulares, que sirvieron a su vez de base para la realización de emprendimientos comunes. Varios bancos italianos optaron por asociarse con empresarios italianos de Buenos Aires para dar origen al BIRP, en vez de crear filiales en la Argentina. El banco sería a su vez un vehículo para la financiación de las actividades industriales del grupo.

El ingreso de los Devoto en la industria tuvo lugar a través de diversas vías. Algunos emprendimientos en los que participaron, como la destilería Devoto, Rocha y Compañía o la curtiembre Gaggino y Lauret fueron producto de la asociación con empresarios de diversas nacionalidades para desarrollar actividades vinculadas a la elaboración de materias primas agropecuarias. Pueden considerarse parte de una estrategia de integración hacia adelante, dado que los Devoto eran productores y comercializadores de bienes primarios. La participación en la Compañía General de Fósforos (CGF) siguió otro camino: se debió originalmente a su

ingreso como socios capitalistas en una empresa del sector, que luego daría nacimiento a la CGF junto con otras dos firmas fabricantes de fósforos. Implicó ya no una integración de los negocios de los Devoto sino una diversificación hacia una rama de la industria sin ventajas comparativas (que a su vez llevaría, a través de la integración de la CGF, a inversiones en industria gráfica, del papel, química y textil). La creación del Frigorífico Argentino fue resultado de la decisión de participar en el principal negocio dentro de la industria argentina del período. Para entonces los Devoto habían acumulado suficiente capital material y social como para ingresar en una actividad en la que debían competir con firmas británicas y norteamericanas, lo cual se demostró impracticable, a pesar de las inversiones en tecnología y *management*. En cuanto a la industria eléctrica, la participación en la CIAE siguió otra vía, ya que el Grupo se vio involucrado en ella a través de una propuesta concreta de ingenieros italianos que operaban para entonces en el mercado argentino, con fuertes vínculos en el mundo empresario tanto en la plaza local como en Italia y en otros países europeos.

Los activos tangibles e intangibles con los que contó el Grupo Devoto para contribuir al desarrollo de la industria argentina durante la etapa agroexportadora fueron de diverso orden. Como ha señalado abundantemente la literatura especializada, los grupos como forma organizacional cuentan con ventajas para el acceso al capital, a la información y a recursos humanos, en particular *managers* y profesionales con alta capacitación. En el caso de los Devoto, antes de la constitución del grupo contaron con dos ventajas: su nivel educativo, superior al de la media de los inmigrantes, y su arribo temprano a la Argentina, que les permitió insertarse rápidamente en la comunidad italiana de negocios de Buenos Aires. La primera etapa de acumulación de capital se dio en el seno de la familia, pero tras la constitución del Banco de Italia y Río de la Plata los hermanos Devoto fueron ampliando su red de relaciones y llevaron a cabo asociaciones con diferentes *partners*, constituyendo asimismo un grupo horizontal basado en las redes personales. Los contactos con Italia fueron cruciales en la evolución del Grupo, y ponen de manifiesto un tema que retomaremos más adelante: el del rol de las redes internacionales tanto en la conformación de los grupos diversificados en la Argentina agroexportadora como, en general, en el desarrollo de la industria local. Dichas redes facilitaron el acceso al capital, a la información, al conocimiento técnico y a recursos gerenciales, lo cual se manifiesta no solo en la creación del BIRP y de la CIAE sino también en la función de ingenieros italianos como *managers* en las empresas industriales. En su asociación con inversores europeos el grupo no solo recibió capitales e información de parte de ellos, sino que aportó su conocimiento del mercado local y sus vinculaciones con el poder político, otros dos activos que sustentaron las empresas comunes.

La experiencia de Grimoldi nos acercó a otro fenómeno característico de la industrialización temprana de la Argentina: el de la presencia generalizada de empresas pequeñas y medianas fundadas por inmigrantes. Si bien dicho fenómeno ha sido ampliamente documentado, el estudio histórico de caso de la empresa y la reconstrucción del desarrollo temprano de la industria del calzado en la Argentina, con el foco puesto en sus protagonistas, permitieron acceder a nueva evidencia para el análisis tanto de los orígenes de la industria argentina como de la relación entre inmigración y empresarialidad. La trayectoria de la empresa permite identificar los recursos materiales e inmateriales con los que contó, las estrategias que desplegó y sus resultados.

La historia de Grimoldi hasta 1930 puede dividirse en dos grandes fases. La primera, es en realidad la “prehistoria”, que transcurre entre el momento de llegada de Tomás Grimoldi a la Argentina en 1860 y la fundación de la empresa Grisetti Grimoldi Hermanos en 1895, mientras que la segunda corresponde al período posterior a la creación de la firma. La “prehistoria” fue una etapa de acumulación de activos tangibles e intangibles que facilitaron la concreción del emprendimiento. Se inició con el arribo a Buenos Aires de un inmigrante italiano, con el oficio de zapatero, que estableció un taller de reparación y fabricación de calzado. Dicho taller sirvió de base para la acumulación de capital por parte de Tomás Grimoldi -con el cual pudo brindar educación a sus hijos y colaborar con la fundación de la nueva empresa- y de vehículo para la transmisión intergeneracional del oficio. En este punto, el caso aporta evidencia novedosa acerca de la creación de empresas por parte de la segunda generación de inmigrantes, tema aún inexplorado. Corrobora al mismo tiempo las ventajas con las que contaban inmigrantes que llegaron tempranamente con un cierto nivel de calificación, que lograron insertarse favorablemente en el mercado local.

Desde el taller Tomás Grimoldi estableció y reforzó vínculos con otros empresarios italianos de la industria del calzado, que a su vez servirían de base para la asociación entre los hermanos Grimoldi y Tomás Grisetti. Vemos así en acción nuevamente a las redes sociales entre connacionales como base para la creación de empresas. En Grimoldi, así como en casi todos los otros casos a los cuales hemos incluido referencias en el tercer capítulo, las firmas fueron fundadas a partir de la asociación de dos o más *partners*, en una alta proporción pertenecientes a la misma familia (mayoritariamente hermanos), y casi siempre de la misma nacionalidad en el caso de no ser familiares. Sabíamos por otras fuentes que las sociedades tenían una duración efímera. El caso Grimoldi da testimonio acerca de cómo las relaciones entre familiares podían generar vínculos de confianza pero también, desde su inicio, conflictos que llevaban a la separación de los socios.

La reconstrucción de la historia de la firma permite identificar las estrategias que la llevaron a ubicarse entre las primeras de la rama: mecanización temprana, integración hacia atrás mediante la fabricación de hormas, innovación incremental (el medio punto) y mejora constante en los sistemas de comercialización (que se completaría después de 1930 con la apertura de locales propios), un desafío clave para las empresas fabricantes de bienes de consumo masivo. La comparación de dichas estrategias con las de otras empresas de la industria del calzado revela aspectos diferenciadores que explican el posicionamiento de Grimoldi. Capacidad empresarial y continuidad en la dirección fueron claves para la expansión, que se basó también en apuntar a distintos segmentos de potenciales consumidores y en la permanente inversión en producción y distribución. Las formas de comercialización en los primeros años, que hemos identificado a través de la correspondencia, ponen en evidencia cómo el mercado se construía socialmente, a través de vínculos directos con clientes y proveedores.

Las secciones del tercer capítulo dedicadas a la evolución de la industria del calzado indican no solo la importancia que tuvo en su desarrollo la oferta de empresarios-inmigrantes con conocimiento del oficio, sino también el rol de la protección arancelaria, por una parte, y el de las empresas multinacionales fabricantes de maquinaria, por otra (tema que tratamos también en el cuarto capítulo). Permiten asimismo analizar en profundidad los efectos de la Primera Guerra Mundial en una determinada rama de la industria (que en este caso, que es más la excepción que la regla, logró sustituir al calzado importado) e identificar dos cambios sustantivos en la década de 1920: la crisis de sobreproducción (otra excepción) y el proceso de concentración y modernización (compartido con el conjunto de la industria).

El capítulo cuatro, dedicado a Pirelli en Argentina, remite a un tercer actor clave en la industrialización temprana del país: las empresas multinacionales (EMNs). Tanto los estudios de la inversión extranjera directa (IED) basados en el flujo y *stock* de capitales como los centrados en el ingreso de nuevas compañías han puesto de manifiesto la creciente importancia que fueron adquiriendo las inversiones en la industria por parte de las EMNs a lo largo de la etapa agroexportadora. La reconstrucción del caso permite identificar las razones que llevaron a Pirelli a crear filiales en la Argentina, el momento y las modalidades de su ingreso y la actividad industrial de la compañía durante la década de 1920.

La creciente demanda de artículos eléctricos por parte de la Argentina desde comienzos del siglo XX constituía una oportunidad para los fabricantes italianos, cuyas exportaciones al Río de la Plata se fueron incrementando desde la primera década del siglo, en el contexto de un constante incremento del intercambio comercial. La apertura por parte de

Pirelli de una filial comercial en 1910 reflejó en gran medida dicha situación, pero se debió fundamentalmente a la decisión de la empresa de participar como accionista en la creación de la Compañía Ítalo Argentina de Electricidad (CIAE), en sociedad con capitales suizos e italianos (de la península y de Buenos Aires). La participación en la CIAE debería garantizar la demanda de cables para Pirelli, y al mismo tiempo asegurar su posición en el mercado frente a la competencia alemana.

La reconstrucción pormenorizada de la constitución de la CIAE permite identificar tanto las rivalidades entre empresas europeas por acceder al mercado argentino como el rol de las comunidades de inmigrantes como puentes entre las EMNs y el mercado local, poniendo de manifiesto nuevamente la relevancia de las redes internacionales de negocios. Destaca asimismo el papel de los ingenieros italianos radicados en Buenos Aires como promotores de inversiones. El ingreso en la CIAE por parte de Pirelli replicaba un modelo de participación en alianzas financieras internacionales desarrollado en la década previa por empresas electrotécnicas alemanas y suizas, y le permitiría acceder a recursos financieros y a la expertise de sus socios.

La trayectoria de la filial comercial de Pirelli en Argentina pone en evidencia el rol de la CIAE en la demanda de productos eléctricos, la oportunidad creada por el desplazamiento de los exportadores alemanes y la relevancia de las exportaciones de neumáticos, indicador del crecimiento del parque automotor. La creación de Pirelli Platense en 1917, por su parte, respondió en parte a la estrategia global de la compañía y a las condiciones de la guerra, pero fundamentalmente a la necesidad de reforzar la competencia con las empresas alemanas. La nueva filial de Buenos Aires iniciaría la producción de cables y de otros bienes, manteniendo en paralelo la función de importadora de neumáticos y otros productos, con dimensiones todavía modestas pero una constante expansión a lo largo de la década.

La experiencia de Pirelli, al igual que la de la CIAE, da testimonio de la creciente relevancia de la inversión extranjera en la industria argentina desde principios del siglo XX, y se completa con las referencias a las distintas formas que asumió la transferencia tecnológica a través de las empresas multinacionales, desarrollada en otra parte del capítulo cuarto.

La comparación de los tres casos y la identificación de ciertas regularidades nos permitirá responder a las tres últimas preguntas formuladas en el primer capítulo, acerca de los aportes que puede ofrecer la reducción de la escala para el análisis de la industrialización temprana de la Argentina y sobre la complementación entre enfoques macro, sectoriales y micro.

Si consideramos a la industrialización temprana de la Argentina como producto de la transferencia tecnológica y de la difusión de la innovación desde los países más ricos hacia la periferia, los casos analizados permiten identificar dos actores clave durante la primera economía global: los inmigrantes y las empresas extranjeras. La transferencia través de la inmigración asumió a su vez distintas modalidades, ya que incluyó tanto a artesanos como a profesionales y técnicos. Mientras que el rol de los primeros ha sido señalado repetidas veces para el caso argentino, el de los profesionales y técnicos ha sido menos estudiado, y constituye un aporte de esta investigación. Queda en evidencia tanto en la participación de *managers* italianos en empresas del Grupo Devoto como en el rol de los ingenieros de la misma nacionalidad en la creación y gestión de la CIAE. Con respecto a las compañías multinacionales, los casos de Pirelli y la CIAE revelan su contribución temprana al desarrollo de nuevas ramas de la industria, que en lo que respecta a la industria eléctrica requerían niveles de conocimiento muy elevados. Al mismo tiempo, las referencias a las distintas formas de transferencia de conocimiento y tecnología por parte de otras empresas extranjeras, entre ellas las filiales comerciales de firmas fabricantes de maquinaria, son una contribución de este trabajo en cuanto revelan la complejidad de dicho fenómeno en la Argentina de comienzos del siglo XX.

Un segundo aporte a destacar de esta investigación es el de su énfasis en el rol de las redes personales y de los vínculos entre empresas en el proceso de industrialización argentina durante la fase agroexportadora, que se hacen visibles en la reducción de la escala. Los lazos familiares y étnicos dentro de la colectividad italiana de Buenos Aires fueron uno de los sustentos de la creación de empresas, tanto en el caso del Grupo Devoto como en el de Grimoldi. Pero el elemento más relevante, presente tanto en el Grupo Devoto como en Pirelli y la CIAE, es el papel que cumplieron las redes internacionales que vincularon a miembros de la comunidad italiana de negocios de la Argentina con empresarios y empresas de la península. Permitieron por una parte la transferencia de recursos desde Italia a la Argentina, pero facilitaron asimismo la inversión italiana en el Río de la Plata, a través de asociaciones entre empresas y empresarios para la creación de emprendimientos comunes (Banco de Italia y Río de la Plata, CIAE) o de la radicación de filiales de empresas italianas (Pirelli). Los empresarios italianos de Buenos Aires aportaron su conocimiento del mercado y sus contactos políticos, y los ingenieros italianos cumplieron el rol de promotores de inversiones y de *managers* de las empresas.

Un tercer punto a señalar como aporte de los estudios de caso, es el de los ritmos y modalidades que asumió el proceso de sustitución de importaciones. Díaz Alejandro,

considerando los datos globales, sostuvo que el crecimiento de la industria hasta 1930 no fue suficiente como para afectar en forma significativa la relación entre las importaciones y el PIB.⁶⁹⁸ Los estudios de caso realizados indican que si se observa dicho proceso en perspectiva micro, se observa claramente el avance de la sustitución de bienes finales y de insumos en determinadas ramas de la manufactura desde fines del siglo XIX o comienzos del XX. La industria del calzado pudo desplazar a las importaciones ya desde la Primera Guerra Mundial, período en el cual se amplió también la oferta de cueros y otros insumos, e incluso se inició la fabricación local de maquinaria. La industria fosforera argentina abastecía al mercado local desde fines del siglo XIX, al punto que los grandes fabricantes internacionales decidieron instalarse en el país en la década del veinte a través de la asociación con la Compañía General de Fósforos, a la que amenazaron con crear una filial propia en caso de que no aceptara la fusión. La CGF, por su parte, comenzó a sustituir insumos importados a los pocos años de su creación, avanzando durante la guerra y la inmediata posguerra. Pirelli Platense no solo comenzó a producir cables, conductores y artículos varios desde comienzos de la década de 1920, sino que también instaló un laminador de cobre en 1927. Queda claro asimismo que en determinadas condiciones (existencia de capital fijo y posibilidad de utilizar insumos locales) la Primera Guerra Mundial favoreció el avance de la sustitución, que se vio también impulsada en algunas ramas, como el calzado, por la protección aduanera desde fines del siglo XIX y nuevamente durante la década de 1920.

El hilo conductor en los tres casos es el rol de inmigración italiana en la industrialización temprana de la Argentina, visible tanto en el accionar de un grupo económico diversificado como en el de una empresa familiar en la industria del calzado, pero presente también en el de una compañía multinacional. Aunque la colectividad italiana no tuvo en su conjunto ni el prestigio ni la riqueza de las de otras nacionalidades (fundamentalmente la británica, pero también la francesa, la belga o la alemana), su número compensó en parte sus debilidades, favoreciendo el flujo de exportaciones de bienes y de capitales pero también de información, de conocimiento y de recursos humanos calificados. Si bien el principal motivo por el que Pirelli inauguró su primera filial en Buenos Aires fue el de fortalecerse en dicho mercado a través de la participación en la CIAE, la presencia de ingenieros y empresarios italianos radicados en Argentina cumplió una función destacada en la concreción de dicho proyecto.

⁶⁹⁸ Díaz Alejandro (1983), p.208.

En lo que se refiere a la composición del empresariado industrial en la Argentina agroexportadora, los casos analizados no solo confirman su heterogeneidad, sino que dejan poco margen para las visiones que ponen el énfasis en su debilidad. El Grupo Devoto nos muestra en acción a empresarios poderosos, integrados a la élite de negocios de la Argentina, con aceitados vínculos con bancos y empresas industriales italianas y con acceso a personajes destacados de la clase política. Sabemos asimismo que no es un caso aislado, ya que otros referentes de los grupos económicos, como Ernesto Tornquist, Otto Bemberg o Ernesto Bunge, eran aún más influyentes. La experiencia del Grimoldi y de otros empresarios del calzado nos revela cómo aún pequeños y medianos empresarios industriales lograron, a través de la acción colectiva, presionar al Gobierno para mantener elevados los aranceles. Los pequeños industriales no deberían ser estudiados solo en forma individual, sino a partir de su acción gremial y de su capacidad de organización, que revelan su fortaleza y sus posibilidades de incidir sobre las políticas públicas. En lo que respecta a las empresas multinacionales, han sido actores clave en el desarrollo de la industria argentina desde fines del siglo XIX, y deberían ser consideradas como tales en cualquier caracterización del empresariado industrial en el país, tomando en cuenta sus dimensiones, su poder económico y sus posibilidades y modos de vinculación con la clase política.

Más allá de sus contribuciones para el estudio de la industrialización argentina en la etapa agroexportadora, esta tesis ofrece también aportes, desde la *business history*, para el diálogo entre la historia y la teoría y para el análisis de los procesos de industrialización tardía en países periféricos.

Considerando en primer término la problemática de los grupos económicos, cabe destacar la relevancia de los grupos argentinos en la etapa agroexportadora, en el marco de la primera economía global. La experiencia del Grupo Devoto refuerza la evidencia presentada por otros historiadores de empresas acerca de los *business groups* como una forma institucional que antecede largamente a la Segunda Guerra Mundial y echa luz a su vez sobre el rol que cumplieron las redes de negocios internacionales, un tema hasta ahora poco analizado o enfatizado por la literatura especializada, y que a nuestro criterio debería ser jerarquizado. Fue justamente el carácter abierto y desregulado de la economía argentina en la fase agroexportadora el que facilitó la creación de grupos con fuertes vínculos con el exterior.

El caso aporta asimismo evidencia al debate acerca de los efectos de los grupos en las economías en las que operan, en la medida en que varias de las compañías creadas por los Devoto y sus socios resultaron competitivas y contribuyeron al desarrollo de la industria,

invirtiendo en nuevas ramas con tecnología de punta. Otras actividades, como las operaciones inmobiliarias, tuvieron en cambio un carácter más especulativo, mientras que las inversiones en el sector agropecuario respondieron básicamente a las ventajas comparativas de la Argentina.

En lo que concierne a Grimoldi, la reconstrucción de la trayectoria y las estrategias de una empresa familiar de origen inmigrante en la etapa agroexportadora constituye un aporte sustantivo, en la medida en que el acceso a la documentación sobre ese tipo de firmas suele ser muy restringido, dado que son muy pocas las que han sobrevivido hasta el presente. En relación a la problemática de la inmigración y la empresariedad, el caso revela claramente el rol tanto del capital social como del conocimiento de un oficio, así como el de la transmisión intergeneracional de saberes en los orígenes de la empresa. Otro punto a destacar es el papel de las redes sociales en la construcción de los mercados, que se manifiesta claramente en los sistemas de venta de la firma en sus primeros años.

El desempeño de la industria del calzado entre la década de 1890 y fines de la de 1920 aporta, por su parte, elementos para el estudio sobre el proceso de sustitución de importaciones, a los cuales hemos hecho referencia en las páginas previas. Revela cómo en determinadas ramas la sustitución precedió al shock de la Gran Depresión, motorizada por mecanismos de mercado y por la protección estatal. Debe destacarse asimismo el rol de las filiales comerciales de empresas multinacionales fabricantes de maquinaria, en la medida en que facilitaron la mecanización de la industria y redujeron las barreras de entrada al sector.

En lo que respecta a las empresas familiares, el principal aporte de la historia de Grimoldi hasta 1929 consiste en poner evidencia no solo la transmisión de saberes antes de la creación de la empresa, sino, sobre todo, los conflictos dentro del grupo familiar en la primera generación, producto sin duda de la participación de varios socios, pero que revelan a su vez la ambivalencia de las relaciones en el seno de la familia aún en las etapas tempranas de las firmas. Las relaciones entre familiares podían generar vínculos de confianza pero también, desde su inicio, tensiones y enfrentamientos que llevaban a la separación de los socios, y aún a rupturas en el seno de la familia.

El caso Pirelli, por su parte, remite a cuestiones de largo alcance relativas a las empresas multinacionales, algunas de las cuales fueron mencionadas en las conclusiones del capítulo correspondiente. Revela en primer lugar el papel de las empresas multinacionales como agentes de la globalización durante la primera economía global, no solo antes de 1914 sino también durante la década de 1920. En segundo término, brinda información relevante para la identificación de los modos de entrada de las empresas multinacionales en países

periféricos, a través de alianzas internacionales pero también de vínculos con expatriados que servían de puente con los mercados de destino de la inversión. En tercer lugar, ofrece elementos para identificar los efectos de la Primera Guerra Mundial sobre la inversión extranjera directa en la periferia, en términos de desplazamiento de actores (en este caso los exportadores alemanes), de dificultades en los intercambios y de cambios en el *status* jurídico de las filiales para minimizar el impacto del conflicto bélico.

La trayectoria de Pirelli en Argentina se adapta a los diversos marcos teóricos disponibles para el estudio de las empresas multinacionales, ya sea en términos del paradigma *OLI*, de los factores identificados por Mira Wilkins o de las etapas propuestas por la escuela de Uppsala. El enfoque histórico lleva, en este caso, a remarcar dos aspectos. El primero: que las ventajas de localización y las oportunidades pueden ser en parte construidas por las empresas, como demuestra la creación de la CIAE para garantizar la demanda de cables en el mercado argentino. El segundo: que el rol de la comunidad de expatriados constituyó un factor clave, que en cierta manera determinó el modo en que Pirelli ingresó al mercado argentino.

Con respecto a las implicancias generales de los casos estudiados en relación a los procesos de industrialización tardía y a las propuestas de los autores citados en el capítulo 1, pueden señalarse al menos tres cuestiones relevantes. En primer lugar, tomando como punto de partida el análisis gerschenkroniano, vemos en acción a distintos tipos de sustitutos institucionales que diferencian al caso argentino de los *late joiners* europeos (considerando siempre el carácter limitado de su industrialización antes –y después– de 1930 y la ausencia de un *big spurt*). La inmigración, la inversión extranjera y los grupos económicos diversificados actuaron como los principales motores de la industrialización. La primera, mediante la oferta de empresarialidad, de mano de obra con cierto nivel de calificación, de recursos gerenciales y de capitales, si bien en pequeña escala, a través de la capacidad de ahorro y la formación de sociedades de parientes y amigos. La segunda, mediante la oferta de capitales, de *know-how*, de recursos gerenciales y de maquinaria y a través de eslabonamientos con productores locales, con un rol relevante en la difusión de nuevas formas de producir, de comercializar y de gestionar. Los grupos económicos contribuyeron por su parte al desarrollo de determinadas ramas de la industria gracias a su acceso privilegiado, como mencionamos repetidamente, al capital, a la información y a recursos humanos calificados, insertos a su vez en redes internacionales. El Estado no tuvo el mismo papel activo que Gerschenkron identificaba en el caso ruso y en los de otros *late joiners* europeos, pero tampoco estuvo ausente, ya sea a través de la promoción de la inmigración y la inversión extranjera, de la protección aduanera y,

sobre todo, de las políticas de integración a la economía global, que a su vez facilitaron la acción de los distintos sustitutos institucionales y la conformación de las redes. En síntesis, la integración al mercado mundial y las ventajas que ofrecía en términos de actores, más una política aduanera que actuó como impulso en determinados momentos y para ciertas ramas de la industria en particular se conjugaron para favorecer un proceso de industrialización que, en términos comparados y a pesar de sus limitaciones, fue el más exitoso de América Latina hasta 1930. Gerschenkron se preguntaba cuál es la forma que ha permitido a los países atrasados encontrar sustitutos de los prerequisites ausentes, y respondía que una vez planteada la pregunta “se hacen visibles series completas de sustituciones, o de factores sustitutos, que rápidamente pueden organizarse formando un modelo lleno de sentido”.⁶⁹⁹

En relación a los postulados de Hirschman acerca de la *late late industrialization*, los casos analizados confirman el rol de los mecanismos de mercado en la industrialización en la etapa agroexportadora, pero ponen asimismo en evidencia que el Estado tampoco estuvo ausente, sobre todo a través de niveles no desdeñables de proteccionismo y de la instauración de un marco institucional favorable a la inversión interna y externa. El hecho de que no hubiera políticas industrialistas no significa que determinadas políticas públicas no favorecieran al sector industrial. Los casos presentados brindan, por otra parte, abundante evidencia acerca de las distintas vías a través de las cuales tuvieron lugar los eslabonamientos que facilitaron el crecimiento de la industria local, tema crucial en el análisis de Hirschman.

La problemática de la transferencia de tecnología sobrevuela los trabajos de Gerschenkron, Hirschman y Alice Amsden. En palabras de esta última, “there is virtually no case of major investment in the rest’s early industrial history being undertaken without some foreign technology transfer, if only copying”.⁷⁰⁰ Los casos analizados en esta tesis, así como otros temas tratados en ella, revelan las múltiples vías a través de las cuales se produjo la transferencia tecnológica en la Argentina agroexportadora. La inmigración de artesanos y profesionales, la inversión directa en sus diversas modalidades (desde las filiales comerciales y las filiales de producción a las diferentes formas contractuales que hemos mencionado) y las redes sociales y de empresas actuaron como vectores para la difusión del conocimiento necesario para dar inicio al proceso de industrialización.

De todos modos, como ha señalado Alice Amsden, si bien la industrialización de la periferia fue históricamente, en sus inicios, en un proceso de puro aprendizaje, llevado a cabo sin innovaciones propias, el principal desafío de los *late late industrializers* (a los que

⁶⁹⁹ Gerschenkron (1968), p.372

⁷⁰⁰ Amsden (2001), p.61.

denominaba “*the rest*”) consistió en pasar de un estadio de dependencia tecnológica a uno de generación de innovación y de diversificación de la producción. Argentina, al igual que otros países latinoamericanos, diversificó desde la década de 1930 su sector manufacturero, pero no logró transformarse (como sí lo hicieron varios países asiáticos) en un generador de innovación, a pesar de contar con una base industrial previa. La adecuada identificación de los porqués de esta trayectoria frustrada constituye todavía una asignatura pendiente y un tema en constante debate, pero excede los límites de esta tesis, que se ha enfocado en el período fundacional de la industria argentina.

Como punto final a estas conclusiones, queremos proponer algunos temas de investigación pendientes que, desde la historia de empresas, pueden contribuir al estudio de la industrialización temprana en Argentina y América Latina. Consideramos que los estudios de caso son todavía necesarios para contar con las partes que permitirán obtener una visión de conjunto sustentada en evidencia empírica sólida. Proponemos en particular la investigación sobre la trayectoria de distintas ramas de la industria combinando el análisis sectorial con estudios de caso comparados que incluyan a distintos tipos de actores.

Es necesario también contar con más estudios de caso sobre filiales de empresas multinacionales, que son casi inexistentes. Si bien implican una parcelación de la historia de las firmas (problema identificado por Mira Wilkins) son imprescindibles para reconstruir sus estrategias y su evolución en los países de destino, y, a partir de ellas, establecer cuáles fueron sus contribuciones a la industrialización y al proceso de transferencia tecnológica.

Varias temáticas de orden más general surgen como temas pendientes a investigar de aquí en más. La primera, la historia de los ingenieros y de la ingeniería en la Argentina agroexportadora, que permitirá explorar y analizar el accionar de actores que fueron decisivos en la industrialización temprana. La segunda, la historia de las cámaras empresarias, que deberían proporcionar nueva evidencia sobre las estrategias de los empresarios industriales, sobre su capacidad de acción colectiva y sobre los resultados obtenidos. Sería útil también replicar para otras colectividades de extranjeros aún muy poco exploradas –como los belgas o los alemanes– el enfoque presentado en esta tesis sobre el accionar de diversos actores de la colectividad italiana y de los vínculos entre ellos.

Finalmente, debería avanzarse en los estudios comparados entre países, con la finalidad de identificar elementos comunes y especificidades de la industrialización en América Latina durante la primera economía global y de vincularlos con las propuestas teóricas disponibles sobre los procesos de industrialización tardía.

Resumen de la Tesis

Resumen de la tesis

Título

Actores y estrategias en los orígenes de la industrialización argentina (1870-1930)

Introducción

La tesis se propone contribuir, desde la historia de empresas, al estudio del proceso de industrialización en la Argentina agroexportadora, entre 1870 y 1930. Para ello analiza la trayectoria y las estrategias de tres tipos de actores representativos de dicho proceso: un grupo económico diversificado (el Grupo Devoto), una empresa industrial mediana, de origen inmigrante y propiedad familiar (Grimoldi) y una empresa multinacional con filial de producción en Argentina (Pirelli).

Los tres casos son desarrollados incluyendo referencias al contexto histórico, a otros actores de características comparables y a aspectos teóricos relativos a su forma de organización. Para su reconstrucción se han utilizado fundamentalmente fuentes provenientes de los archivos de las empresas, guías de sociedades anónimas, informes del Departamento de Comercio de los Estados Unidos y fuentes judiciales.

Objetivos y resultados

Desde los estudios de caso la tesis tiene como uno de sus objetivos develar aspectos de la industrialización temprana de la Argentina que no son perceptibles en aproximaciones macroeconómicas o sectoriales, identificando los recursos y capacidades que sustentaron las inversiones de las empresas consideradas, así como los resultados de sus decisiones en el desarrollo de la industria local. A partir de la comparación entre los casos seleccionados se intenta también identificar algunos rasgos característicos de la primera fase de la industrialización del país y, más en general, de los procesos de industrialización tardía.

En base a la evidencia empírica que ofrecen dichos casos, se busca asimismo establecer un diálogo entre teoría e historia que permita examinar, y eventualmente revisar, aspectos conceptuales referidos a los grupos económicos como forma organizacional, a la relación entre inmigración y empresariedad, a la problemática de la empresa familiar y a la internacionalización de empresas.

En cuanto a los resultados, la tesis identifica las razones que llevaron a los diversos actores a invertir en la industria, así como su contribución a la industrialización temprana de

la Argentina. El caso del Grupo Devoto aporta evidencia acerca de la formación de grupos económicos durante la primera economía global, sobre los mecanismos que llevaron a la constitución de un grupo horizontal, basado en el entrecruzamiento de accionistas y directores, con fuertes vínculos con inversores europeos, y sobre la lógica de su diversificación hacia la industria. El caso Grimoldi echa luz sobre el desarrollo de la industria del calzado (una de las ramas pioneras en la industrialización argentina), sobre las estrategias que llevaron a la expansión y consolidación de firmas pequeñas y medianas, sobre la relación entre inmigración y empresarialidad y sobre algunas características de la empresa familiar. El caso Pirelli remite a las razones que llevaron a una empresa multinacional a invertir en la industria argentina, a las modalidades de ingreso de las empresas multinacionales en el mercado local, a las ventajas de propiedad de la firma y a sus efectos sobre la industrialización temprana del país.

Las relaciones entre Argentina e Italia (país de origen de la mayor comunidad inmigrante) y el rol relevante de las redes sociales en la acción económica sirven a su vez de nexo entre los tres casos.

Conclusiones

Las conclusiones se inician con las respuestas que sirvieron de ejes ordenadores de la investigación, centradas tanto en las características y estrategias de los actores seleccionados como en los aportes de los estudios de caso para el análisis del proceso de industrialización temprana de la Argentina y en general de otros países comparables. En ellas se resumen las principales contribuciones de cada caso analizado, entre las cuales cabe destacar la identificación de activos tangibles e intangibles que sustentaron las inversiones en la industria, las formas de acceso al capital y al conocimiento por parte de las empresas y el papel crucial desempeñado por redes sociales de alcance nacional e internacional. Este último punto adquiere una relevancia perceptible sólo con la reducción de la escala. Quedan en evidencia asimismo el rol de la inmigración extranjera como fuente de empresarialidad y de los capitales externos como fuente de financiación de la industria, en un contexto de economía abierta y desregulada, y se especifican a la vez las formas concretas que asumieron dichos aportes. En contraste con interpretaciones de otros autores, se destaca la heterogeneidad del empresariado industrial y su capacidad de presión sobre el poder político.

En la segunda parte de las conclusiones se retoma el diálogo con la teoría, destacando, a partir del caso Grupo Devoto, la relevancia de los grupos en economías abiertas, así como su inserción en redes internacionales, punto hasta ahora poco considerado por la literatura.

Los grupos son asimismo caracterizados como posibles sustitutos institucionales en los procesos de industrialización tardía. En cuanto al caso Grimoldi, se destaca el rol no solo del capital social sino también del conocimiento para explicar el aporte de la inmigración a la industrialización, y se ofrecen algunas observaciones acerca de los conflictos en el seno de las empresas familiares aún en la primera generación. Por último, el caso Pirelli revela el papel de las empresas multinacionales como vectores de la globalización, de las alianzas entre firmas como estrategia de ingreso en los mercados, de las comunidades inmigrantes como puentes con los inversores externos y, nuevamente, de los distintos sustitutos institucionales presentes en los procesos de industrialización tardía en países periféricos.

Las conclusiones se cierran con una agenda de investigación.

English Summary

Thesis Summary

Title

Players and strategies at the origins of Argentina's industrialization process (1870–1930)

Introduction

This thesis aims to contribute to the study of the industrialization process in Argentina between 1870 and 1930, during the export-led growth period, from a business history perspective. To do so, it analyzes the paths and strategies of three representative types of player in this process: a diversified business group (Grupo Devoto), a medium-sized family-owned industrial company started by immigrants (Grimoldi), and a multinational company with a manufacturing subsidiary in Argentina (Pirelli).

The three cases are examined with reference to the historical context, to other players with comparable characteristics, and to theoretical factors relating to their form of organization. The cases were mainly reconstructed using company archives, corporation records, reports from the United States Department of Commerce, and legal sources.

Objectives and results

Through the use of case studies, one of the objectives of this thesis is to reveal aspects of Argentina's early industrialization that are not noticeable when using macroeconomic and sectorial approaches. The thesis identifies the resources and capabilities that supported investments in the companies in question, as well as the results of their decisions on the development of local industry. Through the comparison of the selected case studies, it also seeks to identify characteristic features of the first phase of Argentina's industrialization and of the processes of late industrialization more generally.

On the basis of the empirical evidence these cases provide, the thesis also aims to establish a dialog between theory and history that will enable the examination and review of certain conceptual aspects relating to economic groups as a form of organization, the relationship between immigration and entrepreneurship, some specific problems faced by family business, and the internationalization of firms.

In terms of results, the thesis identifies the factors which led the various stakeholders to invest in industry, as well as their contribution to Argentina's early industrialization. The case of the Grupo Devoto provides evidence on the formation of economic groups during the first global economy, the logic behind the firm's diversification into industry, and the

mechanisms that led to the creation of a horizontal group, namely the interlocking of shareholders and directors, and strong links with European investors. In turn, the case of Grimoldi sheds light on the development of the footwear industry (one of the pioneering branches of Argentina's industrialization), the strategies that led to the expansion and consolidation of small to medium-sized firms, the relationship between immigration and entrepreneurship, and certain characteristics of family firms. Finally, the case of Pirelli reveals why this multinational company chose to invest in Argentinian industry, the ways in which multinational enterprises enter the local market, the advantages of firm ownership, and the effects of this on Argentina's early industrialization.

The relationship between Argentina and Italy (the country of origin of Argentina's largest immigrant community) and the role social networks play in economic activity both functioned as links between the three cases.

Conclusions

The conclusions begin with the answers to the questions that served as organizing principles for the research as a whole. These focus on both the characteristics and strategies of the selected players and the contributions of the case studies in question to the analysis of Argentina's early industrialization process and, more generally, those of other comparable countries. These answers summarize the main contributions gleaned from each of the cases analyzed, notably the identification of tangible and intangible assets that supported investment in industry, the companies' forms of access to capital and knowledge, and the crucial role played by social networks with both domestic and international scope. The relevance of this last point is only noticeable when the scale of observation is reduced. Also evident are the roles played by foreign immigration as a source of entrepreneurship and external capital as a source of funding for industry, in the context of an open and deregulated economy. The specific forms these contributions took are described in detail. In contrast with other authors' interpretations, this thesis highlights the heterogeneous nature of the industrial business community and its capacity to exert political pressure.

The second part of the conclusions section returns to the dialog with theoretical issues by highlighting, through the case study of the Grupo Devoto, the relevance of groups in open economies and their integration into international networks, a point that has received little consideration in the literature. Groups are also characterized as possible institutional substitutes during late industrialization processes. In the case of Grimoldi, the role of both social capital and knowledge stand out as factors that explain the contribution of immigration

to industrialization. The thesis makes some observations about conflicts within family businesses even during the first generation of ownership. Finally, the case of Pirelli reveals the role that multinational corporations play as vectors of globalization, alliances between firms as a market entry strategy, immigrant communities as bridges with external investors, and, once again, the different institutional substitutes present during late industrialization processes in periphery countries.

A research agenda brings the conclusions section to a close.

Fuentes y bibliografía

Fuentes

Archivos de empresas

Archivo Histórico de las Industrias Pirelli (ASIP)

Pirelli y Cia. 40 años de industria, Milano, 1910.

Pirelli e C. nel suo cinquantenario, Milano, 1922.

Elenco delle 14 sezioni dell'Esposizione internazionale di Ferrovie e Trasporti di Buenos Aires e specificazione dei vari prodotti dello Stabilimento Pirelli che possano essere classificati nelle singole sezioni, ASIP, racc 31, N°849.

Correspondencia de la Gerencia, ASIP, Racc. 32.

Relazioni degli amministratori della Società Pirelli e C. all'assemblea degli azionisti, ASIP, Racc.33. (años 1912, 1914, 1915, 1916, 1920, 1921).

Documentación relativa a la Compañía Italo Argentina de Electricidad, ASIP, CIAE, Racc.37 (incluye correspondencia, demanda de concesión de la empresa a la Municipalidad de Buenos Aires, acuerdos entre Pirelli y la CIAE y otros documentos).

Pirelli y Cia. Sucursal Buenos Aires, Balances, ASIP, Racc.42.

Pirelli Platense, Actas de Directorio, 1917-29.

Pirelli Platense, Libro de Sueldos y Jornales, 1921-29.

Revista Páginas Pirelli, año 1955.

Archivo Histórico Grimoldi

Testimonio del Contrato de la Sociedad "Grimoldi Hermanos", Escribanía Escobedo y González, 3 de agosto de 1901

Escritura de compra de propiedad, Escribano Melchor A. Castromán, 20 de agosto de 1873

Grisetti Grimoldi Hermanos, *Libro copiador de correspondencia*, abril 1898 a diciembre 1900.

Hijuelas para las herederas Celestina, Ana María y Juana Grimoldi, 19 de diciembre de 1910, Escribano Ramón R. Romero

Recibo del Banco Hipotecario Nacional a nombre de E., A. y Luis A. Grimoldi.11-09-1919

El arte de vender. Grimoldi. La marca del medio punto, Buenos Aires, 1943.

Grimoldi S.A., "Reseña informativa" (1948), en *Boletín de la Bolsa de Comercio*, Buenos Aires, 22-03-1948.

Carrieri, Donato, *La fábrica de calzado Grimoldi. Su origen y su trayectoria hasta el año 1929*, Buenos Aires, mimeo, 1951.

Carrieri, Donato, *La fábrica de calzado Grimoldi. Su origen y su trayectoria desde el año 1895 hasta junio de 1952*, mimeo, 1968.

Otros Archivos

Banco de Italia y Río de la Plata, *Actas del Consejo de Administración* (1872-1927).

Banco de Italia y Río de la Plata, *Libro Diario*, nº1, 1872.

Banco de Italia y Río de la Plata, *Registro de Firmas de Accionistas*, (1896-1918).

Compañía General de Fósforos, *Actas de Directorio* (1923-1929).

Compañía General Fabril Financiera, *Memorias y Balances* (1929-1973).

Compañía Italo Argentina de Electricidad, *Memorias y Balances* (1915-1930)

Otras fuentes

Anales de la Sociedad Rural Argentina, año XL, volumen XLVI, 1906.

Anales de la Unión Industrial Argentina (1925-1930).

Anuario Argentino de Fabricantes y Comerciantes Nacionales y Extranjeros, Buenos Aires, 1922.

Anuario de la Dirección General de Estadística correspondiente al año 1900, Buenos Aires, 1901.

Anuario de la Dirección General de Estadística correspondiente al año 1910, Buenos Aires, 1912.

Banco de Italia y Río de la Plata (1972), *Cien años al servicio del país. 1872-1972*, Buenos Aires.

Boletín de la Unión Industrial Argentina (1888-1925), años varios.

Bollettino della Camera Italiana di Commercio ed arti di Buenos Aires (1900-1925), años varios

Brady, George.S. (1926), *Railways of South America. Part I: Argentina*, Department of Commerce, Trade Promotion Series, nº32, Washington.

Brock, Herman (1919), *Boots and Shoes, Leather and Supplies in Argentina, Uruguay and Paraguay*, Department of Commerce, Special Agents Series-Nº177, Washington, Government Printing Office.

Butman, Arthur (1910), *Shoe and Leather Trade in Argentina, Chile, Perú and Uruguay*, U.S.Department of Commerce and Labor, Special Agents Series-Nº37, Government Printing Office, Washington.

Camera Italiana di Commercio ed Arti di Buenos Aires (a cura di), *Gli italiani nell'Argentina*, Buenos Aires, 1918.

Celulosa Argentina (1979), *Con raíces en la patria*, Buenos Aires.

Chueco, Manuel (1886), *Los pioneers de la industria argentina*, Vol.I, Buenos Aires, Peuser.

Chueco, Manuel (1896), *Los pioneers de la industria argentina*, Vol.II, Buenos Aires, Peuser.

Comitato della Camera Italiana di Commercio ed Arti (1911) (a cura di), *Gli italiani nella Repubblica Argentina all'Esposizione di Torino*, Buenos Aires, 1911.

Comitato Nazionale per le Esposizioni e le Esportazioni Italiane all'estero (1911), *La partecipazione dell'Italia alle Esposizioni internazionali di Buenos Aires (1910)*, Milano, 1911, p. 23.

Compañía General Fabril Financiera (1948), *Historia de un grupo de empresas industriales en la Argentina, 1888-1948*, Buenos Aires, Edición de la Cía. General Fabril Financiera.

De Ugarteche, Félix (1927), *Las industrias del cuero en la Argentina*, Buenos Aires, Talleres Gráficos Roberto Canals.

Delrío, Felipe Fortunato (1935), *Las grandes industrias. Curtido, calzado y afines*, Buenos Aires, Cámara Argentina de la Industria del Calzado.

Delrío, Fortunato y Vidiri, Gisberto (1941), *Un cuarto de siglo, Bodas de Plata de la Cámara de la Industria del Calzado*, Buenos Aires.

Einaudi, Luigi (1961), *Un príncipe mercante*, Torino, Fratelli Bocca Editori. Reproducción facsimilar de la edición original de 1900.

El Informe Rodríguez Conde. Informe de la comisión investigadora de los servicios públicos de electricidad, Buenos Aires, Eudeba, 1974.

Estadística del comercio exterior y de la navegación interior y exterior de la república Argentina correspondiente al año 1880, Buenos Aires, 1881.

Fernández, Miguel (1948), "La industria del calzado. Reseña histórica", en *La Industria Argentina del Calzado*, año XXXII, n° 375-376, pp. 99-110.

Franzoni, A (1898), *Le relazioni commerciali fra l'Italia e l'Argentina*, en Comitato della Camera Italiana di Commercio ed Arti (a cura di), *Gli italiani nella Repubblica Argentina all'Esposizione di Torino*, Buenos Aires.

García Mata, Rafael y Llorens, Emilio (1940), *Argentina Económica*, Buenos Aires, Compañía Impresora Argentina.

Guía de Sociedades Anónimas, Buenos Aires, 1920-29.

Guía Informativa del Comercio Mayorista de las Repúblicas Argentina y Oriental del Uruguay, Buenos Aires, 1919.

Hazard, Blanche Evans (1921), *The Organization of Shoe and Boot Industry Before 1875*, Cambridge MA, Harvard University Press.

La industria argentina del calzado, revista de la Cámara Argentina de la Industria del Calzado, años 1916-1940.

Lloyd, Reginald (1911), *Impresiones de la República Argentina en el siglo XX. Su historia, gente, comercio, industria y riqueza*, Lloyd's Greater Britain Publishing Co. Ltd.

Ministerio de Hacienda, Comisión Nacional del Censo Industrial, *Censo Industrial de 1935*, Buenos Aires, 1938.

Monitor de Sociedades Anónimas, Buenos Aires, 1903-1930.

Papeles de Alfredo Demarchi, Sección Colecciones especiales y archivos, Universidad de San Andrés.

Phelps, Dudley (1936), *Migration of industry to South America*, New York, Mc Graw Hill.

Phoebus, Mildred Anna (1926), *Argentine markets for United States goods*, Washington, U.S. Department of Commerce.

Pirelli, Alberto (1946), *La Pirelli. Vita di una azienda industriale*, Milano.

Primer Censo de la República Argentina, Septiembre 1869, Buenos Aires, Imprenta del Porvenir, 1872.

Quién es quién en la Argentina, Buenos Aires, 1939

Ramm Doman, Roberto (s/f), *Manual de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires. 1914*, Santiago de Chile, Soc. Imp. y Lit. Universo.

Roe, Richard (1913), “The United Shoe Machinery Company”, *The Journal of Political Economy*, Vol. 21, No. 10, pp.938-953.

Sanger, J.W (1920), *Advertising Methods in Argentina, Uruguay and Brazil*, US Department of Commerce, Special Agents Series- N°190, Washington.

Scardin, Francesco (1899), *Vita italiana nell'Argentina. Impressioni e note*, Buenos Aires, Compañía Sud-Americana de Billetes de Banco, tomo II.

Segundo Censo Nacional de la República Argentina, Mayo 10 de 1895, Buenos Aires, Talleres Tipográficos de la Penitenciaría Nacional, 1898

Smith, Philip S. (1919), *Electrical goods in Argentina, Uruguay and Brazil*, Washington, U.S. Department of Commerce.

Sucesión Antonio Devoto, Poder Judicial de la Nación, Archivo General, Sucesiones, Legajo 10.709.

Tercer Censo Nacional levantado el 1° de junio de 1914, Buenos Aires, Talleres Gráficos de L.J.Rosso y Cia, 1916, tomo VII, Censo de las Industrias.

Tewksbury, H.H. (1929), *The Automotive Market in Argentina*, Washington, U.S. Department of Commerce.

The Argentine Year's Book (1912), Buenos Aires.

Thomas, Earle Lewis (comp.) (1931), *Latin American Markets for Soaps and Soap ingredients*, Washington, U.S.Department of Commerce.

US Department of Commerce (1935), *Advertising methods in Argentina*, Trade Information Bulletin n. 828, Washington.

Bibliografía

Amatori, Franco (2009), "Business History: State of the Art and Controversies", *Revista de Historia Industrial*, n°39, año XVIII, pp. 17-35.

Amatori, Franco y Jones, Geoffrey (eds.) (2003), *Business History around the World*, Cambridge, Cambridge University Press.

Amsden, Alice (2001), *The Rise of the Rest: Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*, Oxford, Oxford University Press.

Amsden, Alice, and Hikino, Takashi (1994), "Project Execution Capability, Organizational Know-how and Conglomerate Corporate Growth in Late Industrialization", *Industrial and Corporate Change*, vol.3, n°1, pp. 111-147.

Azzi, María Susana y De Titto, Ricardo (2008), *Pioneros de la industria argentina*, Buenos Aires, El Ateneo.

Badoza, María Silvia (2008), "De la integración vertical al mercado: el taller de artes gráficas de la Compañía General de Fósforos en las primeras décadas del siglo XX", *Estudios Ibero-Americanos*, v. XXXIV, n° 2, pp. 13-30.

Badoza, Silvia y Belini, Claudio (2009), "La Compañía General de Fósforos, 1889-1929. Expansión y límites de una gran empresa en una economía agro-exportadora", *Desarrollo Económico*, vol. 49, n° 193, pp. 90-121.

Barbero, María Inés (1990), "Grupos empresarios, intercambio comercial e inversiones italianas en la Argentina. El caso de Pirelli (1910-1920)", *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, año 5, n° 15-16, pp. 311-341.

Barbero, María Inés (1991), "Empresas y empresarios italianos en la Argentina. 1900-1930", en Maria R. Ostuni (a cura di), *Studi sull'emigrazione. Un'analisi comparata*, Milán, Electa, 1991, vol.I, pp.307-312.

Barbero, María Inés (1995), "Treinta años de estudios sobre la historia de empresas en la Argentina", *Ciclos*, n° 8, pp.179-200.

Barbero, Maria Ines (1998a), "El proceso de industrialización en la Argentina: viejas y nuevas controversias", *Anuario IEHS*, n°13, pp. 131-144.

Barbero, María Inés (1998b), "La nueva Argentina", en AA.VV., *Argentina. Un país de inmigrantes*, Buenos Aires, Ministerio del Interior/Dirección Nacional de Migraciones, pp.175-188.

Barbero, María Inés (2000) "Mercados, redes sociales y estrategias empresariales en los orígenes de los grupos económicos. De la Compañía General de Fósforos al Grupo Fabril. 1889-1929", *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, n°44, pp. 119-146.

Barbero, María Inés (2001), "De la Compañía General de Fósforos al Grupo Fabril: origen y desarrollo de un grupo económico en la Argentina (1889-1965)", en *Problemas de investigación, ciencia y desarrollo*, San Miguel, Universidad Nacional de General Sarmiento, pp.327-359.

Barbero, María Inés (2004), "Impacto de la inversión extranjera directa en la industria argentina en la década de 1920: estrategias empresariales y sus efectos sobre el sector productivo local", *Estudios do Século XX*, n°4, pp. 201-222.

Barbero, María Inés (2006a) “Stratégies des entrepreneurs italiens en Argentine: le Groupe Devoto”, *Migrations Société*, vol. XVIII, n° 108, pp. 125-153.

Barbero, María Inés (2006b), “La historia de empresas en la Argentina: trayectoria y temas en debate en las últimas dos décadas”, en Gelman, Jorge, (coord.), *La Historia Económica Argentina en la Encrucijada. Balances y Perspectivas*, Buenos Aires, Ed. Prometeo Libros/AAHE, pp. 153-169.

Barbero, María Inés (2008), “La historia de empresas en la Argentina. Trayectoria reciente y perspectivas”, en María Inés Barbero y Raúl Jacob (eds.), *La nueva historia de empresas en España y América Latina*, Buenos Aires, Temas, pp. 47-82.

Barbero, María Inés (2011a), “Los grupos económicos en la Argentina en una perspectiva de largo plazo. Siglos XIX y XX”, en Geoffrey Jones y Andrea Llach (eds.), *El impacto histórico de la globalización en Argentina y Chile: empresas y empresarios*, Buenos Aires, Temas, pp.1-37.

Barbero, María Inés (2011b), “Construyendo activos intangibles. La experiencia de una empresa fabricante de calzado en la Argentina en la primera mitad del siglo XX”, *Revista de Historia de la Economía y de la Empresa*, n°5, pp. 151-175.

Barbero, María Inés (2013), “Business groups in Argentina during the export-led growth period (1870-1914)”, en Gabriel Tortella y Gloria Quiroga (eds.), *Entrepreneurship and Growth: A Comparative Historical Perspective*, Houndmills, Palgrave MacMillan, pp.69-90.

Barbero, María Inés (2014a), “Technological Transfers in Argentina’s Early Industrialization: Agents and Paths, 1900–1930”, en Pierre-Yves Donzé y Shigehiro Nishimura (eds.), *Organizing Global Technology Flows. Institutions, Actors, and Processes*, New York and London, Routledge, 2014, pp. 145-159.

Barbero, María Inés (2014b), *Multinacionales latinoamericanas en perspectiva comparada. Teoría e historia*, Serie Cátedra Corona, Universidad de Los Andes, Bogotá, 2014.

Barbero, María Inés (2015), “A Long-Term View on Business Groups in 19th and 20th Century Argentina” en Geoffrey Jones y Andrea Llach (eds.), *The historical impact of Globalization in Argentina and Chile*, Houndmills, Palgrave (en prensa).

Barbero, María Inés y Felder, Susana (1992), “Los obreros italianos de la Pirelli Argentina (1920-1930), en Devoto, Fernando y Míguez, Eduardo (comps.), *Asociacionismo, trabajo e identidad étnica*, Buenos Aires, CEMLA/CSER/IEHS, pp. 189-203

Barbero, María Inés y Rocchi, Fernando (2002a), “La industria (1914-1945)”, en Academia Nacional de la Historia, *Nueva Historia de la Nación Argentina*, Tomo IX, Buenos Aires, Planeta, pp. 61-83.

Barbero, María Inés y Rocchi Fernando (2002b), “Empresas, empresarios y asociaciones empresarias”, en Academia Nacional de Historia, *Nueva Historia de la Nación Argentina*, Tomo IX, Buenos Aires, Planeta, pp.187-211.

Barbero, María Inés y Rocchi, Fernando (2003a), “Industry”, en Della Paolera, Gerardo y Taylor, Alan (eds.), *The New Economic History of Argentina*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 261-294.

Barbero, María Inés y Rocchi, Fernando (2003b), “Cultura, sociedad, economía y nuevos sujetos de la historia: empresas y consumidores”, en Beatriz Bragoni (comp.), *Microanálisis. Ensayos de historiografía argentina*, Buenos Aires, Prometeo, pp.103-143.

Barbero, María Inés y Ceva, Mariela (2004), “Estrategia, estructuras y redes sociales El caso de Algodonera Flandria (1924-1950)”, *História Econômica & História de Empresas*, vol.VII, n°2, pp. 81-112.

Barbero, María Inés, Lanciotti, Norma y Wirth, María Cristina (2009), “Capital extranjero y gestión local. La Compañía Ítalo Argentina de Electricidad. 1912-1950”, trabajo presentado en el VII Coloquio de Historia de Empresas: “Historia del sector eléctrico en la Argentina. Evolución, políticas y empresas”, Buenos Aires, Universidad de San Andrés (01-04-2009).

Barbero, María Inés y Gilbert, Jorge (2012), “Business Groups’ Leaders in the Origins of Argentine Capitalism: Antonio Devoto and Ernesto Tornquist”, en Perlinge, Anders y Sjögren, Hans (eds.), *Biographies of the Financial World*, Stockholm, Gidlunds Förlag/Stockholm School of Economics, pp. 103-121.

Barbero, María Inés y Lluch, Andrea (2015), “El capitalismo familiar en argentina: modelos y dinámicas en el largo plazo”, en Paloma Fernández Pérez and Andrea Lluch (eds.), *Un siglo de cambios. Familias empresarias y grandes empresas y grupos familiares en América Latina y España*, Editorial FBVVA, Madrid, pp. 219-260.

Barbero, María Inés y Puig, Nuria (2015), “Business groups around the world: an introduction”, *Business History*, Special Issue on Business Groups (en prensa, publicado on line). DOI:10.1080/00076791.2015.1051530

Barbero, María Inés y Dethiou, Cecilia (2015), “Empresarios de Biella en la industria textil argentina (1890s-1970s)”, en Maria Rosaria Ostuni (a cura di), *Le imprese biellesi in America Latina*, Milano, Electa (en prensa).

Barbone, Donato (1993), “L’internazionalizzazione come condizione di sopravvivenza: il caso Pirelli”, en Archivio Storico Fiat, *L’industria italiana nel mercato mondiale dalla fine dell’800 alla metà del ‘900*, Torino, pp.89-116

Barsky, Osvaldo y Gelman, Jorge (2001), *Historia del agro argentino*, Buenos Aires, Sudamericana.

Baumol, William (1993), *Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs*, Cambridge (Mass), MIT Press.

Belini, Claudio (2010), “La Compañía General de Fósforos y los orígenes de la industria hilandera de algodón en Argentina, 1920–1935”, *América Latina en la Historia Económica*, n° 34, pp.93-123.

Belini, Claudio, “Una época de cambios: la industria textil argentina entre dos crisis, 1914-1933”, *Estudios Ibero-Americanos*, vol. XXXIV, n°2, diciembre 2008, pp.31-48.

Benvenuto, Daniel (1980), *La poética de la industria. Vida y obra de Francisco Prati*, Buenos Aires, Ed. Fraterna.

Berta, Giuseppe y Onida, Fabrizio (2011), “Old and New Italian Multinational Firms”, *Quaderni di Storia Economica*, 15, www.bancaditalia.it/pubblicazioni/quaderni-storia/2011-0015/QSEn_15.pdf Último acceso: 07-06-2015

Bértola, Luis y Ocampo, José Antonio (2013), *El desarrollo económico de América Latina desde la Independencia*, México, Fondo de Cultura Económica.

Bezza, Bruno, (1986), *L’intervento del capitale italiano nell’industria elettrica argentina (1910-1920)*, en Bezza, Bruno (a cura di), *Energia e sviluppo*, Torino, Einaudi, pp. 259-286.

- Bezza, Bruno (1987), “L’attività multinazionale della Pirelli (1883-1914)”, *Società e Storia*, n°35, pp.53-80.
- Boldizzoni Francesco (2011), *The Poverty of Clio: Resurrecting Economic History*, Princeton, Princeton University Press.
- Bourdieu, Pierre (1980), “Le capital social”, *Actes de la recherche en sciences sociales*, Vol. 31, pp.2-3
- Buckley, Peter y Casson, Mark (1976), *The Future of the Multinational Enterprise*, London, Macmillan.
- Bulmer Thomas, Victor (1998), *La Historia Económica de América Latina desde la Independencia*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Burbridge, Viviana, “El calzado en el siglo XX”, en *Revista de las Artes*, n°7, julio de 2007, en www.revistadeartes.com.ar. Ultimo acceso: 20-06-2014
- Campi, Daniel (2006), “Avellaneda y Terán, una empresa azucarera argentina en tiempos de crisis, 1892-1906”, en M.Cerutti (comp.), *Empresas y Grupos Empresariales en America Latina, España y Portugal*, Universidad Autónoma de Nuevo León / Universidad de Alicante, Monterrey-Alicante, 2006, pp. 229-272
- Campi, Daniel (comp.) (1991), *Estudios sobre la historia de la industria azucarera argentina –I*, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Tucumán, 1991
- Campins, Mónica y Pfeiffer, Ana (2007), “Rutinas e innovación en la evolución de dos laboratorios argentinos”, en Schvarzer, Jorge, Teresita Gómez y Marcelo Rougier (eds.), *La empresa ayer y hoy. Nuevas investigaciones y debates*, Buenos Aires, CESPA/FCE/UBA, pp.263-302.
- Cantwell, John (1991), “A survey of theories of international production”, en Christos Pitelis and Roger Sugden (eds.), *The Nature of the Transnational Firm*, London, Routledge, pp.16-63.
- Caracciolo, Alberto (1969), *La crescita e la trasformazione della grande industria durante la prima guerra mondiale*, en Fua, Giorgio (a cura di), *Lo Sviluppo económico in Italia*, Milano, Franco Angeli, vol. III..
- Casson, Mark (1998), “Entrepreneurial Networks: A Theoretical Perspective”, en C. Nuñez (ed.) *Entrepreneurial Networks and Business Culture*. Proceedings 12th International Economic History Congress, Madrid, pp.13-28.
- Cerutti, Mario, María del Carmen Hernández y Carlos Marichal (eds.) (2010) *Grandes empresas y grupos empresariales en México en el siglo XX*, México, Plaza y Valdés.
- Chandler, Alfred D. Jr. (1962), *Strategy and Structure*, Cambridge MA, The M.I.T. Press.
- Chandler, Alfred D. Jr. (1984), “Comparative Business History”, en Coleman D.C. y Mathias, Peter (eds.), *Enterprise and History. Essays in honour of Charles Wilson*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 3-26
- Chandler, Alfred D. Jr. (1987), *La mano visible*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, (Primera edición en inglés: 1977)
- Chandler, Alfred.D. Jr. (1990), *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge-London, Belknap-Harvard, 1990 (edición en castellano, Prensas Universitarias de la Universidad de Zaragoza, 1996)

Chandler, Alfred D., Amatori, Franco y Hikino, Takashi (eds.) (1997), *Big Business and the Wealth of Nations*, Cambridge University Press.

Chiaramonte, José Carlos (1971), *Nacionalismo y liberalismo económicos en la Argentina, 1860-1880*, Buenos Aires, Solar/Hachette.

CIPA (1981), Cámara Argentina de la Industria de la Indumentaria, *Medio siglo de vida*, Buenos Aires.

Cochran, Thomas y Reina, Rubén (1965) *Espíritu de empresa en la Argentina: Torcuato Di Tella y SIAM*, Buenos Aires, Emecé.

Cochran, Tomás y Reina, Rubén (1962), *Entrepreneurship in Argentine Culture*, Philadelphia, University of Pennsylvania Press.

Colli, Andrea (2003), *The History of Family Business 1850–2000*, Cambridge, Cambridge University Press.

Colli, Andrea y Rose, Mary (2003) “Family Firms in Comparative Perspective”, en Amatori, Franco and Jones, Geoffrey (eds.), *Business History around the World at the End of the Century*, Cambridge University Press, pp.339-352.

Colli, Andrea y Rose, Mary (2007), “Family Business”, en en Jones, Geoffrey y Zeitlin, Jonathan (eds.), *The Oxford Handbook of Business History*, Oxford, Oxford University Press, pp.194-218.

Colpan, Asli M. and Takashi Hikino (eds.). *Business Groups in the West*. Oxford: Oxford University Press, 2015 (en prensa).

Colpan, Asli M., and Hikino, Takashi (2010), “Foundations of Business Groups: Toward an Integrated Framework”, in *The Oxford Handbook of Business Groups.*, edited by Asli M. Colpan, Takashi Hikino and James R. Lincoln, Oxford, Oxford University Press, pp. 15-66.

Colpan, Asli M., Takashi Hikino and James R. Lincoln (eds.) (2010), *The Oxford Handbook of Business Groups*. Oxford: Oxford University Press.

Comisión Económica para América Latina (CEPAL) (1959), *Análisis y proyecciones del desarrollo económico de la Argentina*, México.

Comisión Económica para América Latina (CEPAL) (1978) *Fuentes históricas del crecimiento para América Latina*.

Confalonieri, Antonio (1982), *Banca e industria in Italia dalla crisi del 1901 all'agosto 1914, Vol. II, Crisi e sviluppo nell'industria italiana*, Milano, Banca Commerciale Italiana.

Cornblit, Oscar (1969), “Inmigrantes y empresarios en la política argentina”, en Halperín Donghi, Tulio y Di Tella, Torcuato (comps.), *Los fragmentos del poder*, Buenos Aires, Jorge Alvarez, pp.389-437.

Cortés Conde, Roberto (1965), “Problemas del desarrollo industrial. 1870-1914”, en Di Tella, Torcuato, Gino Germani y Jorge Graciarena (comps.), *Argentina, sociedad de masas*, Buenos Aires, Eudeba, 1965, pp. 59-84.

Cortés Conde, Roberto (1985), “The export economy of Argentina. 1880-1920”, en Cortés Conde, Roberto y Hunt, Shane (eds.), *The Latin American Economies*, New York, Holmes and Meier.

Cortés Conde, Roberto (1997), “Los comienzos de la industrialización argentina”, en Cortés Conde, Roberto, *La economía argentina en el largo plazo (siglos XIX y XX)*, Buenos Aires, Sudamericana/Universidad de San Andrés, pp.200-227.

Cortés Conde, Roberto (1997), *La economía argentina en el largo plazo (Siglos XIX y XX)*, Buenos Aires, Sudamericana/San Andrés.

Cortés Conde, Roberto (1998), “La economía de exportación en Argentina, 1880-1920”, *Anuario IEHS*, n°13, 1998, pp. 27-76.

Cortés Conde, Roberto (2001), “El crecimiento de la economía argentina. c.1870-1914”, en John Lynch et al., *Historia de la Argentina*, Barcelona, Crítica, pp.61-88.

Cortés Conde, Roberto (con la colaboración de Marcela Harriague) (1994), *Estimaciones sobre el PBI en Argentina. 1874-1935*, Universidad de San Andrés, Documento de Trabajo n°3, Buenos Aires.

Costa, Susana (2007). “Antonio Devoto, un hombre singular”, *Revista Aniversario*, N° 12, Editada por la Junta de Estudios Historicos de Villa Devoto.

De Rosa, Luigi (1980), *Emigranti, capitali e banche (1896-1906)*, Edizioni del Banco di Napoli, Napoli.

De Rosa, Luigi (1985), “Emigrantes italianos, bancos y remesas. El caso argentino”, en Devoto y Rosoli, Gianfausto (comps.), *La inmigración italiana en la Argentina*, Buenos Aires, Biblos.

Della Paolera, Gerardo and Taylor, Alan (2001), *Straining the Anchor. The Argentine Currency Board and the Search for Macroeconomic Stability, 1880-1935*, The University of Chicago Press, Chicago.

Devoto, Fernando (2003), *Historia de la inmigración en la Argentina*, Buenos Aires, Sudamericana.

Devoto, Fernando (2006), *Historia de los italianos en la Argentina*, Buenos Aires, Biblos/. Cámara de Comercio Italiana en la República Argentina.

Di Tella, Guido y Zymelman, Manuel (1967), *Las etapas del desarrollo económico argentino*, Buenos Aires, Eudeba.

Díaz Alejandro, Carlos (1983), *Ensayos sobre la historia económica argentina*, Buenos Aires, Amorrortu (primera edición en inglés: 1970; primera edición en castellano: 1975).

Dorfman, Adolfo (1970), *Historia de la industria argentina*, Buenos Aires, Solar-Hachette.

Dunning, John y Lundan, Sarianna (2008), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Chentelham, Edward Elgar (Second Edition)

Einaudi, Luigi (1961), *Un príncipe mercante*, Torino, Fratelli Bocca, 1961 (facsímil de la edición original de 1900).

Evans, Peter (1979), *Dependent Development: the Alliance of Multinational, State and Local Capital in Brazil*, Princeton, Princeton University Press.

Fernández Pérez, Paloma (2003), “Reinstalando la empresa familiar en la economía y en la historia económica. Una aproximación a debates teóricos recientes”, *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 17, pp. 45-66.

Fernández Pérez, Paloma y Colli, Andrea (eds.) (2015), *The Endurance of Family Businesses. A Global Overview*, Cambridge, Cambridge University Press.

Fernández, Alejandro y Lluch, Andrea (2008), “Comercio y redes de comercialización mayoristas y minoristas en la Argentina de comienzos del siglo XX”, en Bandieri, Susana, Blanco, Graciela y Blanco, Mónica (coords.), *Las escalas de la historia comparada, Tomo 2: Empresas y empresarios. La cuestión regional*, Buenos Aires, Miño y Dávila, pp.57-88

Ferrer, Aldo (1972), *La economía argentina*, México, Fondo de Cultura Económica.

Ferreres, Orlando (dir.) (2005), *Dos siglos de economía argentina (1810-2004)*, Buenos Aires, El Ateneo/Fundación Norte y Sur.

Fisman, Raymond and Kahnna, Tarun (1998), *Facilitating Development: The Role of Business Groups*, Harvard Business School, Competition & Strategy Working Paper Series Working paper number: 98-076.

Friedman, Walter and Jones, Geoffrey and (2011) “Business History: Time for Debate”, *Business History Review* 85, pp. 1-8.

Fruin, Mark (2007), “Business Groups and Interfirm Networks”, en Jones, Geoffrey y Zeitlin, Jonathan (eds.), *The Oxford Handbook of Business History*, Oxford University Press, Oxford, 2007, pp. 244-267.

Galambos, Louis, “The Emerging Organizational Synthesis in Modern American History”, *Business History Review*, 44, 1970, pp. 279-90.

Gallo, Ezequiel (2004), *La Pampa Gringa*, Buenos Aires, Edhasa.

Gallo, Ezequiel (1970), “Agrarian Expansion and Industrial Development in Argentina (1880-1930)”, Documento de Trabajo del Instituto Di Tella, Buenos Aires.

Gallo, Ezequiel (1998), “La expansión agraria y el desarrollo industrial en la Argentina”, *Anuario IEHS*, n°13, pp. 13-25

García Heras, Raúl (1994), *Transportes, negocios y política. La Compañía Anglo Argentina de Tranvías*, Buenos Aires, Sudamericana.

García Heras, Raúl (2007), *Historia empresarial e historia económica en la Argentina: un balance a comienzos del siglo XXI*, Bogotá, Universidad de los Andes.

Geller, Lucio (1975), “El crecimiento industrial argentino hasta 1914 y la teoría del bien primario exportable”, en Giménez Zapiola, Marcos (comp.), *El régimen oligárquico. Materiales para el estudio de la realidad argentina (hasta 1930)*, Buenos Aires, Amorrortu, pp.156-200.

Gerchunoff, Pablo y Llach, Lucas (2003), *El ciclo de la ilusión y el desencanto*, Buenos Aires, Ariel.

Germani, Gino (1965), *Política y sociedad en una época de transición*, Buenos Aires, Paidós.

Gerschenkron, Alexander (1968), *El atraso económico en su perspectiva histórica*, Barcelona, Ariel.

Gersick, Kelin, John Davis, Marion McCollom Hampton e Ivan Lansberg (1999), *Empresas familiares. Generación a Generación*, México, McGraw-Hill.

Gilbert, Jorge (2001), *Empresario y empresa en la Argentina Moderna. El grupo Tornquist 1873-1930*, Tesis de Maestría, Universidad de San Andrés.

- Gilbert, Jorge (2002), *Empresario y Empresa en la Argentina Moderna. El grupo Tornquist, 1873-1930*, Universidad de San Andrés, Documento de Trabajo n. 26.
- Gilbert, Jorge (2003), "Entre la expansión y la crisis de la economía argentina. Ernesto Tornquist y Compañía", *Ciclos*, n° 25-26, pp. 65-90.
- Gilbert, Jorge (2004), "Declinación y muerte de una empresa familiar. Ernesto Tornquist y Cía.", mimeo.
- Gilbert, Jorge (2009), "Redes sociales y vínculos familiares en los orígenes del grupo Tornquist", *Anuario del CEEED*, n° 1, pp. 43-72.
- Ginzburg, Carlo (1989), "Indicios". Raíces de un paradigma de inferencias indiciarias", en C.Ginzburg, *Mitos, emblemas, indicios. Morfología e historia*, Barcelona, Gedisa, pp. 138-175.
- Glancey, Keith and McQuaid, Ronald (2000), *Entrepreneurial Economics*, Houndmills, Palgrave.
- Goldstein, Andrea y Llach, Andrea (2010), *The Italian Economic Presence in Argentina. The Contribution of Multinational Corporations*, Seminario Permanente del Departamento de Humanidades, Universidad de San Andrés.
- Granovetter, Mark (1985), "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, vol.91, n°3, pp.481-510.
- Granovetter, Mark (1994), "Business Groups", en Neil.Smelser y Richard.Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press, pp.429-450
- Granovetter, Mark (1995), "The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs", en Portes, Alejandro (ed.), *The Economic Sociology of Immigration*, New York, Russell Sage Foundation, pp. 128-165.
- Gravil, Roger (1975), "El comercio minorista británico en la Argentina", en Giménez Zapiola, Marcos (comp.), *El régimen oligárquico. Materiales para el estudio de la realidad argentina (hasta 1930)*, Buenos Aires, Amorrortu, pp.312-332.
- Green, Raúl y Laurent, Catherine (1988), *El poder de Bunge y Born*, Buenos Aires, Legasa.
- Guillén, Mauro (2000), "Business Groups in Emerging Economies: A Resource-based View", en *The Academy of Management Journal*, vol.43, n.3, pp. 362-380.
- Guillén, Mauro (2001), *The Limits of Convergence, Globalization and Organizational Change in Argentina, South Korea and Spain*, Princeton, Princeton University Press.
- Gutiérrez, Leandro y Korol, Juan Carlos (1988) "Historia de empresas y crecimiento industrial en la Argentina. El caso de la Fábrica Argentina de Alpargatas", *Desarrollo Económico*, vol. 28, n°111, pp. 401-424.
- Guy, Donna (1979), "La política de Carlos Pellegrini en los comienzos de la industrialización argentina", *Desarrollo Económico*, vol. 19 n° 73, pp.3-23
- Guy, Donna (1982), "La industria argentina, 1870-1940. Legislación comercial, mercado de acciones y capitalización extranjera", *Desarrollo Económico*, vol.22, n.87, pp. 351-374.
- Guy, Donna (1988), "Refinería Argentina. 1888-1930: límites de la tecnología azucarera en una economía periférica", *Desarrollo Económico*, vol.28, n.111, pp. 353-373.

Haber, Stephen (2006), "The Political Economy of Industrialization", en Bulmer Thomas, Victor, John Coatsworth and Roberto Cortés Conde (eds.), *The Cambridge Economic History of Latin America*, vol II, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 537-584

Hausman, William, Hertner, Peter y Wilkins, Mira (2008)., *Global Electrification. Multinational Enterprise and International Finance in the History of Light and Power, 1878-2007*, New York, Cambridge University Press.

Hennart, Jean François (1977), *A Theory of Foreign Direct Investment*, Ph.D.Dissertation, University of Maryland.

Hennart, Jean François (2001), "Theories of the Multinational Enterprise", en Alan M. Rugman and Thomas L. Brewer (eds), *The Oxford Handbook of International Business*, Oxford, Oxford University Press, pp. 127-148

Hennart, Jean-François (1994), "Free-Standing Firms and the Internalisation of Markets for Financial Capital: A Response to Casson", *Business History*, vol.36, n.1, pp.118-132.

Hertner, Peter (1986) "Financial Strategies and Adaptation to Foreign Markets: The German Electro-Technical Industry and its Multinational Activities, 1890s-1939," en *Multinational Enterprise in Historical Perspective*, ed. Alice Teichova, Maurice Lévy-Leboyer, and Helga Nussbaum, Cambridge (U.K), 1986, pp.145-159.

Hirschman, Albert O. (1987), "La economía política del desarrollo latinoamericano: siete ejercicios en retrospectiva", *El Trimestre Económico*, Volumen 54, n°4, pp. 769-804.

Hirschman, Albert O. (1958). *The strategy of economic development*, New Haven, Yale University Press.

Hirschman, Albert O. (1968), "The Political Economy of Import- Substituting Industrialization in Latin America", *The Quarterly Journal of Economics*, Volume 82, n° 1, pp. 1-32.

Hora, Roy (2000), "Terratenientes, empresarios industriales y crecimiento industrial en la Argentina: los estancieros y el debate sobre el proteccionismo (1890-1914)", *Desarrollo Económico*, vol.40, n°159, pp. 465-492.

Hora, Roy (2003), *Los terratenientes de la pampa argentina. Una historia social y política. 1860-1945*, Buenos Aires, Siglo Veintiuno.

Hora, Roy (2005), "Del comercio a la tierra y más allá: los negocios de Juan José y Nicolás de Anchorena (1810-1856)", *Desarrollo Económico*, vol. 44, n°176, pp. 567-600.

Hora, Roy (2009), "Los grandes industriales de Buenos Aires:sus patrones de consumo e inversión, y su lugar en el seno de las elites económicas argentinas, 1870-1914", *Anuario IEHS* 24, pp. 307-337.

Hoshino, Taeko (2010). "Business Groups in Mexico", en *The Oxford Handbook of Business Groups*, edited by Asli M. Colpan, Takashi Hikino and James R. Lincoln, Oxford, Oxford University Press, 2010

Hoste, Stephane (2006), *Bunge in the Low Countries, Two centuries of maritime trade form Amsterdam*, Rotterdam, Stad en Bedrijf.

Hymer, Stephen (1960), *The International Operation of National Firms*, Cambridge, The MIT Press.

Johanson, Jan and Vahlne, Jan-Erik (1977), "The Internationalization Process of the Firm. A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments", *Journal of International Business Studies*, vol.8, n°:1, pp. 23-32.

Johanson, Jan and Wiedesheim-Paul, Finn (1975), "The Internationalization of the Firm- Four Swedish Cases", *Journal of Management Studies*, Volume 12, Issue 3, October 1975, pp. 305-323.

Jones, Charles (1973), *British Financial Institutions in Argentina, 1860-1914*, Ph.D. Dissertation, University of Cambridge (unpublished).

Jones Geoffrey (2000), *Merchants to Multinationals. British Trading Companies in the Nineteenth and Twentieth Centuries*, Oxford, Oxford University Press.

Jones, Geoffrey (2003), "Multinationals", en Franco Amatori y Geoffrey Jones (eds.), *Business History around the World*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 353-372.

Jones, Geoffrey (2005), *Multinationals and Global Capitalism*, Oxford, Oxford University Press.

Jones, Geoffrey (2014), "Firms and Global Capitalism", en Larry Neal y Jeffrey Williamson (eds.), *The Cambridge History of Capitalism*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 169-200.

Jones, Geoffrey (2014), "Firms and Global Capitalism", en Neal, Larry y Williamson, Jeffrey (eds), *The Cambridge History of Capitalism*, Cambridge, Cambridge University Press, pp.169-200. Chapter DOI: <http://dx.doi.org/10.1017/CHO9781139095105.006>

Jones, Geoffrey y Schröter, Harm (1993), "Continental European Multinationals", en Jones, Geoffrey y Schröter, Harm (eds.), *The Rise of Multinationals in Continental Europe*, Aldershot, Edward Elgar, pp.1-27.

Jones, Geoffrey, y Khanna, Tarun (2006), "Bringing history (back) into international business", *Journal of International Business Studies*, 37, pp. 453-468.

Jones, Geoffrey, and Lluch (2007), Andrea "Ernesto Tornquist: Making a Fortune on the Pampas." Harvard Business School Case 807-155, May 2007. (Revised January 2015.)

Jones Geoffrey y Wadhwani, R.Daniel (2008), "Entrepreneurship", en Jones, Geoffrey y Zeitlin, Jonathan (eds.), *The Oxford Handbook of Business History*, Oxford, Oxford University Press, pp.501-528.

Jones, Geoffrey y Zeitlin, Jonathan (eds.) (2008), *The Oxford Handbook of Business History*, Oxford, Oxford University Press.

Jones, Geoffrey y Asli M.Colpan (2010), "Business Groups in Historical Perspectives", en *The Oxford Handbook of Business Groups*, edited by Asli M. Colpan, Takashi Hikino and James R. Lincoln, Oxford, Oxford University Press, pp.67-92.

Jones, Geoffrey, Marco van Leewen and Stephen Broadberry (2012), "The future of economic, business and social history", *Scandinavian Economic History Review*, vol.60, n°3, November, pp. 225-253.

Kabat, Marina (2005), *Del taller a la fábrica. Proceso de trabajo, industria y clase obrera en la rama del calzado (Buenos Aires, 1870-1940)*, Buenos Aires, Ediciones Razón y Revolución, 2005.

Khanna, Tarun, y Palepu, Krishna (1997). “Why Focused Strategies May Be Wrong for Emerging Markets”. *Harvard Business Review*, pp. 3-10.

Khanna, Tarun, y Palepu Krishna (2005), “The Evolution of Concentrated Ownership in India: Broad Patterns and a History of the Indian Software Industry”, en Morck, Randall (ed.), *A History of Corporate Governance around the World. Family Business Groups to Professional Managers*, Chicago, University of Chicago Press, pp.283-324.

Khanna, Tarun, and Yishay Yafeh (2007). “Business Groups in Emerging Markets: Paragons or Parasites?”, *Journal of Economic Literature*, vol. XLV, 331-372.

Kirzner, Israel M. (1997), “Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach”, *Journal of Economic Literature*, Vol. 35, No. 1, pp. 60-85.

Knecher, Lidia y Fuld, Roberto (1998) “Orígenes, desarrollo y desaparición de una empresa de capital nacional: la historia de Kasdorf S.A”, *Ciclos*, 16, 1994, pp. 163-90.

Knight, Frank H. (1921), *Risk, Uncertainty, and Profit*, Hart, Schaffner & Marx; Houghton Mifflin Co., Boston, Ma. Library of Economics and Liberty [Online] available from <http://www.econlib.org/library/Knight/knRUP.html>

Kock, Carl, and Mauro Guillén (2001). “Strategy and structure in developing countries: Business groups as an evolutionary response to opportunities for unrelated diversification”. *Industrial and Corporate Change*, vol.10, n° 1, 77-113.

Korol, Juan Carlos (2001), “La industria (1850-1924)”, en Academia Nacional de Historia, *Nueva Historia de la Nación Argentina*, Tomo VI, Buenos Aires, Planeta, pp. 147-171.

Korol, Juan Carlos y Sábato, Hilda (1988), “Incomplete Industrialization: an Argentine Obsession”, *Latin American Research Review*, año XXV, n°1, pp. 7-30.

Kosacoff (1992), Bernardo, *El sector industrial argentino*, Buenos Aires, CEPAL, 1992.

Lanciotti Norma (2008), "Ciclos de vida en empresas de servicios públicos. Las compañías eléctricas británicas y norteamericanas en Argentina, 1887-1950", *Revista de Historia Económica- Journal of Iberian and Latin American Economic History*, XXVI, 3, pp.411-412.

Lanciotti, Norma (2004), “Las estrategias del empresariado inmigrante frente a la expansión del mercado inmobiliario, Rosario, 1870-1914”, *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, 18, 55, pp. 463-490.

Lanciotti, Norma (2007), “Empresas autónomas y grupos de inversión. Las empresas del grupo Morrison en Rosario, Argentina (1890-1930)”, *Investigaciones de Historia Económica* 3, n° 8, 503–52.

Lanciotti, Norma (2009), De rentistas a empresarios. Inversión inmobiliaria y urbanización en la pampa argentina. Rosario 1880-1914, Santa Fe, Ediciones UNL.

Lanciotti, Norma (2011), “Inversión británica y redes empresariales: La estructura organizativa y las estrategias de gestión del grupo River Plate Trust, Loan & Agency en Argentina, 1881-1962”, *Anuario CEEED*, n° 3, pp. 85-126.

Lanciotti, Norma y Lluch, Andrea (2009), “Foreign Direct Investment in Argentina: Timing of Entry and Business Activities of Foreign Companies (1860-1950)”, *Entreprises et Histoire*, n°54, pp.37-66

Lanciotti, Norma y Lluch, Andrea (2010), *Base de Datos de Empresas Extranjeras en Argentina, compilada por las Dras. Andrea Lluch y Norma Lanciotti / Foreign Companies in Argentina Database BDEEA/FCAD–PICT 2010/0501* (<http://empexargentina.com>)

Lanciotti, Norma y Lluch, Andrea (2015a), "Investing in growing markets: opportunities and challenges for multinationals in Argentina (1900-1960), *Management & Organizational History*, DOI:10.1080/17449359.2015.1029949.

Lanciotti, Norma y Lluch, Andrea (2015b), "Las grandes empresas extranjeras en la Argentina: características y transformaciones entre 1913 y 1960", *Investigaciones de Historia Económica*, en prensa.

Leff, Nathaniel (1979), "Entrepreneurship and Economic Development: The Problem Revisited", *Journal of Economic Literature*, vol.17, n°1, pp.46-64.

Leff, Nathaniel, "Industrial Organization and Entrepreneurship in the Developing Countries: The Economic Groups", en *Economic Development and Cultural Change*, vol.26, n.4, pp. 661-675.

Leibenstein, Harvey (1968), "Entrepreneurship and Development", *The American Economic Review*, vol.58, n°2, pp.72-83

Lenis, María (2008), "Estrategias del asociacionismo empresarial argentino a fines del siglo XIX: el caso del Centro Azucarero Argentino", *Anuario del Centro de Estudios Históricos «Prof. Carlos S. A. Segreti»*, año 8, n° 8, pp. 299-320.

Lewis, Colin (1991), "La industria antes de 1930", en Bethell, Leslie (ed.), *Historia de América Latina*, Crítica, Barcelona, 1991, vol.7, pp. 231-280

Lewis, Paul (1992), *The Crisis of Argentine Capitalism*, The University of North Carolina Press, Chapel Hill.

Light, Ivan, Parminder Bhachu and Stavros Karageorgis (1990), "Migration Networks and Immigrant Entrepreneurship", en Institute for Social Science Research, *Vol.V. 1989-1990-California Immigrants in World Perspective: The Conference Papers*, University of California, Los Angeles.

Llach, Juan (1984), "El Plan Pinedo de 1940, su significado histórico y los orígenes de la economía política del peronismo", *Desarrollo Económico*, Vol.23, n°92, pp. 515-558.

Lluch, Andrea y Lanciotti, Norma (2012), "Las empresas europeas en Argentina. Destinos de inversión y cambios organizativos entre la primera y la segunda guerra mundial", *Desarrollo Económico*, vol.52, n.5, pp.119-146.

Lluch, Andrea, "Las agencias de informes crediticios en la Argentina: una aproximación al funcionamiento de los mecanismos informativos en el mercado crediticio, 1892-c.1935", *Investigaciones de Historia Económica*, otoño 2008, n. 12., pp. 111-140,

Lobato, Mirta, *La vida en las fábricas*, Buenos Aires, Prometeo Libros/Entrepasados, 2001.

López, Andrés (2006), *Empresarios, instituciones y desarrollo económico: el caso argentino*, Buenos Aires, CEPAL, 2006.

López, Sergio (2001), *Integración y especialización como estrategias empresariales. El caso de la Cervecería Quilmes (1890-1990)*, Tesis de Maestría en Investigación Histórica, Universidad de San Andrés, 2001

Losada, Leandro (2009), *Historia de las élites en la Argentina*, Buenos Aires, Sudamericana.

Love, Joseph. L. (1994). "Economic ideas and ideologies in Latin America since 1930", en Leslie. Bethel (comp.), *The Cambridge History of Latin America*, 6(1). Cambridge, Cambridge University Press.

Lupano, María Marta (2009), *La Gran Familia Industrial. Espacio urbano, prácticas sociales e ideología (1870-1945)*, Buenos Aires, Santiago Arcos Editor.

MacDonald, John S. and Leatrice C. (1964), "Chain Migration, Ethnic Neighborhood Formation and Social Networks", *The Milbank Memorial Found Quaterly*, XLII,1.

Maddison, Angus (1997), *La economía mundial. 1820-1992*, Paris, OCDE.

Marichal, Carlos (1974), *La Gran Burguesía Comercial y Financiera de Buenos Aires, 1860-1914: Anatomía de Cinco Grupos*, mimeo, Buenos Aires.

Mateu, Ana María (2002), "Aproximación a la empresa Arizu: Algunas estrategias de la conformación e incremento del patrimonio societario y familiar 1884-1920", *Quinto Sol*, 6, 2002, pp.107-127.

Miranda, José Antonio (1998), *La industria del calzado en España (1860-1959)*, Valencia, Instituto de Cultura Juan Gil-Albert.

Miyajima, Hideaki, and Shinya Kawamoto (2010). "Business Groups in Prewar Japan: Historical Formation and Legacy", en *The Oxford Handbook of Business Groups*, edited by Asli M. Colpan, Takashi Hikino and James R. Lincoln, Oxford, Oxford University Press, pp.97-126.

Montenegro, Angelo (1993), "The Development of Pirelli as an Italian Multinational", en Jones, Geoffrey y Schröter, Harm (eds.), *The Rise of Multinationals in Continental Europe*, Aldershot, Edward Elgar, pp.185-212.

Morck, Randall (ed.) (2005), *A History of Corporate Governance around the World. Family Business Groups to Professional Managers*, University of Chicago Press, Chicago.

Morck, Randall, and Lloyd Steier (2005), "The Global History of Corporate Governance. An Introduction". In *A History of Corporate Governance around the World. Family Business Groups to Professional Managers*, edited by Randall Mork, Chicago: University of Chicago Press, pp.1-64.

Morck, Randall. "The Riddle of the Great Pyramids" (2010), en *The Oxford Handbook of Business Groups*, edited by Asli M. Colpan, Takashi Hikino and James R. Lincoln, Oxford, Oxford University Press, pp.602-628.

Mortara, Giorgio (1981) , "La nascita di un gigante: l'industria elettrica dal 1883 al 1900", en Mori, Giorgio (a cura di), *L'industrializzazione in Italia (1861-1900)*, Bologna, Il Mulino.

Moyano, Daniel (2015), *Desde la empresa. Firms familiares y estructura empresarial en la industria azucarera tucumana (1895-1930)*, Buenos Aires: Prometeo Ediciones (en prensa).

Nakamura, Leonard y Zarazaga, Carlos (2003), "Banking and finance, 1900-1935", en Della Paolera, Gerardo y Taylor, Alan (eds.), *A new economic history of Argentina*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 295-323.

Pavese, Claudio (1986), "Le origini della Società Edison e il suo sviluppo fino alla costituzione del "grupo (1881-1919)", en Bezza, Bruno (comp.), *Energia e Sviluppo*, Torino, Einaudi, pp. 33-34.

Pavitt, Keith (1984), "Sectoral patterns of technological change: towards a taxonomy and a theory", *Reserch Policy*, vol.13, n°6, pp.343-373.

Peña, Milcíades (1974). *Industria, burguesía industrial y liberación nacional*, Buenos Aires, Ediciones Fichas.

Penrose, Edith (1959), *The Theory of the Growth of the Firm*, London, Basil Blackwell & Mott.

Petriella Dionisio y Sosa Miatello, Sara (1976), *Diccionario Biográfico Ítalo Argentino*, Buenos Aires, Asociación Dante Alighieri.

Pineda, Yovanna (2009), *Industrial Development in a Frontier Economy. The Industrialization of Argentina, 1890-1930*, Stanford University Press, Stanford Ca.

Polese, Francesca (2006), "In Search of a New Industry: Giovanni Battista Pirelli and his Educational Journey through Europe, 1870-71", *Business History*, vol.83, n.3, pp.354-375.

Portes, Alejandro (1998), "Social Capital: its Origins and Application in Modern Sociology", *Annual Review of Sociology*, vol.24, pp.1-24.

Portes, Alejandro and Julia Sensenbrenner (1993), "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action", *The American Journal of Sociology*, vol.98, n°6, pp. 1320-1350.

Quirós, Guillermo (2009), *Fundadores y descendientes. Lazos de sangre, relaciones económicas y sucesiones políticas*, Buenos Aires, Editorial Sb..

Regalsky, Andrés (1986), *Las inversiones extranjeras en la Argentina (1860-1914)*, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina

Regalsky, Andres (1997), "Banking, Trade and the Rise of Capitalism in Argentina", en Teichova, Alice, Ginnette Kurgan-van Hentenryk and Dieter Ziegler (eds.), *Banking, Trade and Industry. Europe, America and Asia from the thirteenth to the twentieth century*, Cambridge, Cambridge University Press.

Regalsky, Andrés (1999), "Banca y capitalismo en la Argentina 1850-1930. Un ensayo crítico", *Ciclos*, IX, 18, pp.33-54.

Regalsky (2001), "¿Una experiencia de banca industrial en la Argentina agroexportadora? El Banco Francés del Río de la Plata, 1905-1914", *Anuario del Centro de Estudios Históricos Prof. C. S. Segretti*, 1, pp. 224-231

Regalsky, Andres (2002), *Mercados, inversores y elites. Las inversiones francesas en la Argentina, 1880-1914*, Eduntref, Caseros.

Regalsky, Andrés y Barbero, María Inés (2002), "Las inversiones extranjeras y el comercio exterior en la Argentina, 1914-1983", en Academia Nacional de Historia, *Nueva Historia de la Nación Argentina*, Tomo IX, Buenos Aires, Planeta, pp. 117-149.

Revel, Jacques, "Présentation. La construction du social", en Revel, Jacques (ed.), *Jeux d'échelles. La micro-analyse à l'expérience*, Paris, Seuil/Gallimard, 1996, pp.7-14.

Richard Jorba, Rodolfo y Pérez Romagnoli, Eduardo (1994), "El proceso de modernización de la bodega mendocina (1860-1915)", *Ciclos*, 7, pp.119-55.

Richard Jorba, Rodolfo, Pérez Romagnoli, Eduardo et al (2006)., *La región vitivinícola argentina. Transformaciones del territorio, la economía y la sociedad. 1870-1914*, Bernal, Editorial de la Universidad de Quilmes.

Rocchi, Fernando (1994a), "La armonía de los opuestos: industria, importaciones y construcción urbana de Buenos Aires en el período 1880-1920", *Entrepasados*, año IV, n°7, pp. 43-67.

Rocchi, Fernando (1994b), "La Bagley di Buenos Aires: una fabbrica di biscotti alla conquista del mercato interno (1877-1930)", *Ventesimo Secolo*, 4, pp.335-350.

Rocchi, Fernando (1998), “El imperio del pragmatismo: intereses, ideas e imágenes en la política industrial del orden conservador”, *Anuario IEHS*, n°13, pp. 99-130.

Rocchi, Fernando (1999), “Inventando la soberanía del consumidor: publicidad, privacidad y revolución del mercado en Argentina, 1860-1940”, en Devoto, Fernando y Madero, Marta (eds.), *Historia de la vida privada en la Argentina*, Tomo 2, Buenos Aires, Alfaguara, pp.301-321.

Rocchi, Fernando (2002), *El espejo del consumidor en un mundo internacionalizado. Mercado y publicidad frente a los nuevos métodos de comercialización de la década de 1920* (mimeo) Trabajo presentado en el XIIIth International Economic History Congress, Buenos Aires, Julio 2002.

Rocchi, Fernando (2003), “La americanización del consumo: las batallas por el mercado argentino, 1920-1945”, en Barbero, María Inés y Regalsky, Andrés (eds.), *Americanización. Estados Unidos y América Latina en el siglo XX. Transferencias económicas, tecnológicas y culturales*, Caseros, EDUNTREF, pp.131-190.

Rocchi, Fernando (2006), *Chimneys in the Desert: Industrialization in Argentina during the export boom years, 1870-1930*, Stanford University Press, Stanford, CA.

Romano, Roberto (1988), Dell'Acqua, Enrico, en *Dizionario Biografico degli Italiani*, Volume 36, <http://www.treccani.it/enciclopedia> Ultimo acceso el 26-05-2015.

Rubio, Maria del Mar, César Yáñez, Mauricio Folchi, Albert Carreras (2007), *Modern energy consumption and economic modernisation in Latin America and the Caribbean between 1890 and 1925*, Universitat Pompeu Fabra, Department of Economics and Business.

Rugman, Alan y Brewer, Thomas L. (eds) (2001), *The Oxford Handbook of International Business*, Oxford, Oxford University Press.

Russo, Cintia (2006), *Entreprises et territoire: construction de l'identité industrielle au sud de la région métropolitaine de Buenos Aires. Brasserie Quilmes et Cristallerie Rigolleau*, Ph.D.Thesis, Université Paris III – Sorbonne Nouvelle.

Sábato, Jorge Federico (1988), *La clase dominante en la Argentina*, Buenos Aires, GEL, 1988.

Sabel, Charles y Zeitlin, Jonathan (eds.) (1997), *World of Possibilities: Flexibility and Mass Production in Western Industrialization*. Cambridge, Cambridge University Press.

Salvatore, Ricardo, *Yankee Advertising in Buenos Aires: Reflections on Americanization*, mimeo, Buenos Aires, s/f

Sánchez Román, José Antonio (2005), *La dulce crisis. Estado, empresarios e industria azucarera en Tucumán, Argentina, 1853-1914*, Sevilla-Madrid, Universidad de Sevilla-CSIC.

Sarkar, Jayati (2010), “Business Groups in India”, en *The Oxford Handbook of Business Groups*, edited by Asli M. Colpan, Takashi Hikino and James R. Lincoln, Oxford, Oxford University Press, pp.294-321.

Saulquin, Susana (2006), *Historia de la moda argentina*, Buenos Aires, Emecé, 2006

Scarzanella, Eugenia (1983), *Italiani d'Argentina*, Venezia, Marsilio.

Scarzanella, Eugenia (2007), “El fascismo italiano en la Argentina: al servicio de los negocios”, en E.Scarzanella (comp.), *Fascistas en América del Sur*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, pp. 167-248.

- Schneider, Ben Ross (2009), "A comparative political economy of diversified business groups, or how states organize big business", *Review of International Political Economy*, 16:2, pp. 178-201
- Schneider, Ben Ross (2010). "Business Groups and the State: The Politics of Expansion, Restructuring and Collapse", en *The Oxford Handbook of Business Groups*, edited by Asli M. Colpan, Takashi Hikino and James R. Lincoln, Oxford: Oxford University Press, pp. 650-669.
- Schumpeter, Joseph A. (1936), *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge, Ma.
- Schvarzer, Jorge (1989), *Bunge y Born: crecimiento y diversificación de un grupo económico*, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires.
- Schvarzer, Jorge (1991), *Empresarios del pasado: la Unión Industrial Argentina*, Buenos Aires, CISEA-Imago Mundi.
- Schvarzer, Jorge (1996), *La industria que supimos conseguir*, Buenos Aires, Planeta.
- Schvarzer, Jorge (1998), "Nuevas perspectivas sobre el origen del desarrollo industrial argentino", *Anuario IEHS*, n°13, pp. 77-97.
- Scorza, Carlo (1955), *Vittorio Valdani: un uomo*, Buenos Aires, Ed. de Autores.
- Scranton, Philip (1983), *Proprietary Capitalism: The Textile Manufacture at Philadelphia 1800-1885*, Cambridge, Cambridge University Press
- Scranton, Philip (1989), *Figured Tapestry: Production, Markets, and Power in Philadelphia Textiles, 1885-1941*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Scranton, Philip (2000), *Endless Novelty. Specialty Production and American Industrialization, 1865.1925*, Princeton, Princeton University Press
- Scranton, Philip y Fridenson Patrick (2013), *Reimagining Business History*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press.
- Segreto Luciano (1986). "Capitali, tecnologie e imprenditori svizzeri nell'industria elettrica italiana: il caso della Motor", en Bruno Bezza (ed.), *Energia e sviluppo. L'industria elettrica italiana e la Società Edison*, Torino, Einaudi, pp. 175-210.
- Segreto, Luciano, "Financing the Electric Industry World-wide: Strategy and Structure of the Swiss Electric Holding Companies, 1895-1945". *Business and Economic History*, 23, 1994, pp.162-175.
- Sharma, Pramodita (2004), "An Overview of the Field of Family Business Studies: Current Status and Directions for the Future", *Family Business Review*, vol. XVII, no. 1, pp. 1-36.
- Solberg, Carl (1973), "The Tariffs and Politics in Argentina. 1916-1930", *Hispanic American Historical Review*, vol.53, n°2, pp. 260-284.
- Sori, Ercole (1979), *L'Emigrazione italiana dall'Unità alla Seconda Guerra Mondiale*, Bologna, Il Mulino.
- Strasser, Susan (1989), *Satisfaction Guaranteed. The making of the American Mass Market*, Washington, Smithsonian Books, 1989
- Tafunell, Xavier y Carreras, Albert (2005), *Capital Goods Imports and Investment in Latin America in the Mid 1920s*, Economic Working Papers, Universitat Pompeu Fabra, Department of Economics and Business..

- Taylor, Alan (2003), "Capital accumulation", en Della Paolera, Gerardo y Taylor, Alan (eds), *A new economic history of Argentina*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 170-196.
- Thorp, Rosemary (1998), *Progreso, pobreza y exclusión. Una historia económica de América Latina en el siglo XX*, Washington, BID, 1998
- Torre, Juan Carlos y Pastoriza, Elisa (2002), "La democratización del bienestar", en Torre, Juan Carlos (dir.), *Los años peronistas*, Buenos Aires, Sudamericana, pp.257-312.
- Tosi, Edgardo (s/d), "Retratos de familia. Los Hermanos Devoto", *Revista de la Junta de Estudios Históricos de Villa Devoto*.
<http://www.devotohistoria.com.ar/RelatosdeFamiliaHnosDVT.htm>. Consultado 15-05-2014
- Tranfaglia, Nicola (2010), *Vita di Alberto Pirelli (1882-1971). La política attraverso l'economia*, Torino, Einaudi.
- Vázquez Presedo, Vicente (1971), *El caso argentino. Migración de factores, comercio exterior y desarrollo, 1875-1914*, Buenos Aires, Eudeba, 1971
- Vázquez Presedo, Vicente (1971), *Estadísticas Históricas Argentinas (comparadas), Primera parte: 1875-1914*. Buenos Aires, Macchi.
- Vázquez Presedo, Vicente (1976) *Estadísticas Históricas Argentinas (comparadas), Segunda parte: 1914-1939*, Buenos Aires, Macchi.
- Villanueva, Javier (1972), "El origen de la industrialización argentina", *Desarrollo Económico*, v.12, n°47, pp. 415-476.
- Wilkins, Mira y Hill, Frank Ernest (1964), *American Business Abroad. Ford on six continents*, Detroit, Wayne State University Press.
- Wilkins, Mira (1970), *The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914*, Cambridge (Ma), Harvard University Press.
- Wilkins, Mira (1974), *The Maturing of Multinational Enterprise: American Business Abroad from 1914 to 1970*, Cambridge (Ma), Harvard University Press.
- Wilkins, Mira (1988), "The Free-Standing Company, 1870-1914: An Important Type of British Foreign Direct Investment", *Economic History Review*, vol.41, n.2, pp., 259-82.
- Wilkins (1998). "The Free-Standing Company Revisited", en Mira Wilkins, Mira y Schröter, Harm (eds.), *The Free-Standing Company in the World Economy 1830-1996*, Oxford, Oxford University Press, pp.3-64
- Wilkins, Mira (1994), "Comparative Hosts", *Business History*, vol.36, n°1, pp. 18-50.
- Wilkins, Mira (2001), "The History of Multinational Enterprise", en Alan M. Rugman and Thomas L. Brewer (eds), *The Oxford Handbook of International Business*, Oxford, Oxford University Press, pp. 3-33.
- Williamson, Oliver (1991), "Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives". *Administrative Science Quarterly*, Vol. 36, n° 2, 269-296
- Yin, Robert K. (2003), *Case Study Research. Design and Methods*, Thousand Oaks, Ca., Sage Publications

Yiu, Daphne W., Yuan Lu, Garry D. Bruton and Robert E. Hoskisson (2007). “Business Groups: An Integrated Model to Focus Future Research”. *Journal of Management Studies*, vol.44, n°8, 1551-1579

Zeitlin, Jonathan (2003), “Productive Alternatives: Flexibility, Governance, and Strategic Choice in Industrial History”, en F.Amatori and G.Jones (eds.), *Business History around the World at the End of the Twentieth Century*, Cambridge University Press, pp.62-80.